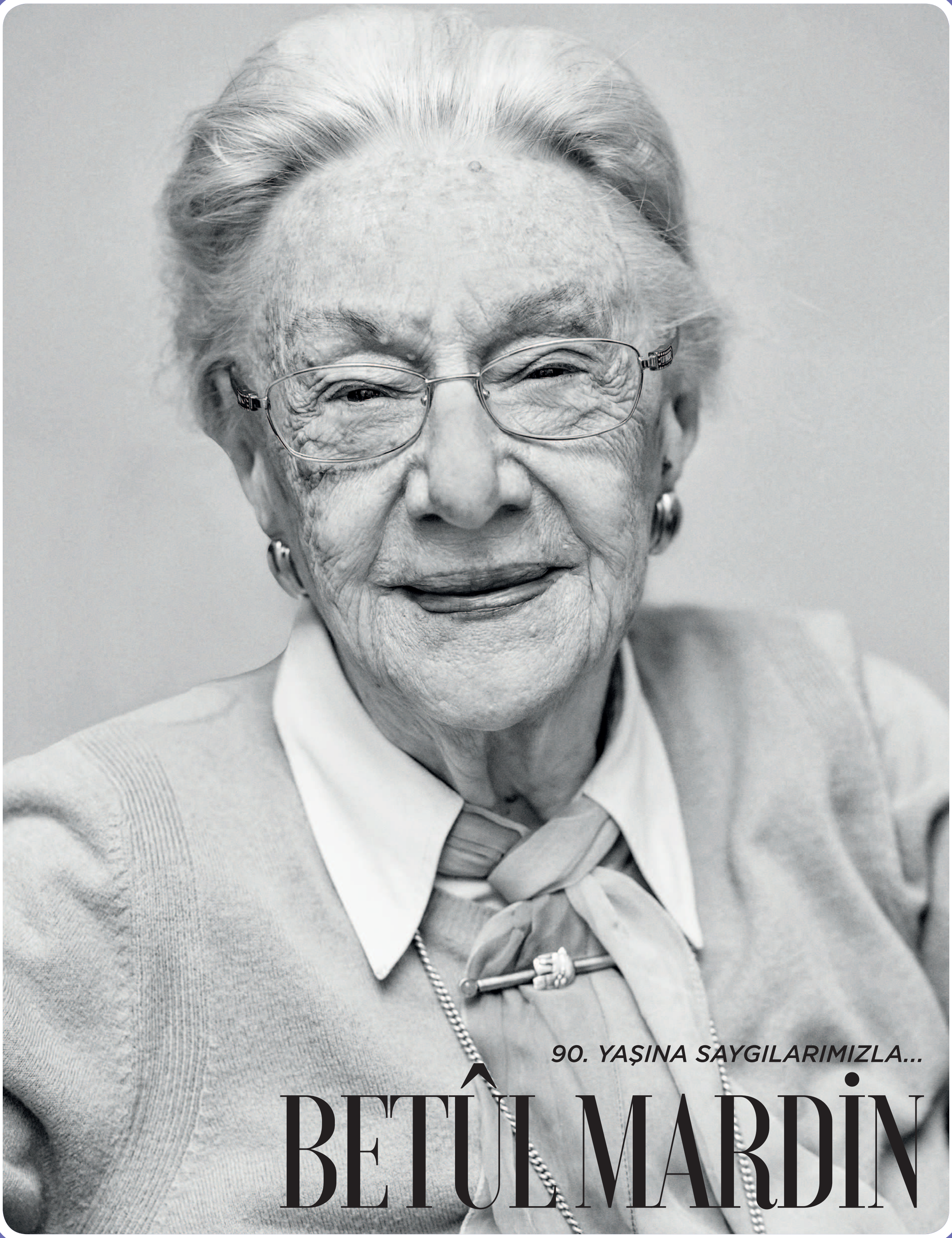
TRENDLERİ BELİRLEYEN İŞ KADINI DERGİSİ

BW Türkiye

OCAK-ŞUBAT 2018/**01**

ISSN 2587-2737
Sayı: 2
₺15



90. YAŞINA SAYGILARIMIZLA...

BETÛL MARDİN


KEŞFETMEYE
ONDAN BAŞLAYIN.
YENİ BMW X3.
Sınıfında ilk defa kullanılan yarı otonom sürüş teknolojisi. Harekete duyarlı komut sistemi. Genişletilmiş iç hacim. Yenilenen xDrive teknolojisi. ConnectedDrive. Hepsini ve çok daha fazlasını sunan Yeni BMW X3, keşfetmeniz için Borusan Otomotiv Yetkili Satıcıları'nda.


Sheer
Driving Pleasure
34 RC 6096
Borusan Otomotiv
İnce zevkler, yüksek standartlar.

THE SINGAPORE AIRLINES BUSINESS CLASS

DÜNYANIN EN GENİŞ BUSINESS CLASS KOLTUĞU



Singapore Airlines Business Class – the widest in its class – invites you to be reacquainted with the joys of relaxing on your favourite sofa. The premium seat unfolds to reveal the largest ever full-flat bed in Business Class; offering you plenty of room to stretch out and enjoy a rejuvenating night's rest. Unrivalled space and direct access to the aisle are



signatures of our innovative seat. With these unique features, and the inflight service even other airlines talk about, the Singapore Airlines Business Class brings you travel in a new light. Available onboard the A340-500, A380 and 777-300ER aircraft. Visit **singaporeair.com** for more information.

SINGAPORE AIRLINES
A great way to fly

A STAR ALLIANCE MEMBER






ORMANADA'DA HUZURUN
DENEME SÜRÜŞÜ
Eczacıbaşı


Sınırlı sayıda villa için geçerlidir.



"Yeni Yılda İki Defter Edinin"



Hayatımızın değişmeyen alışkanlıklarından biri, yeni bir yıla her girişimizde olmasını istediklerimizin listesini yapmaktır. Geride bırakmak, yeni olana coşku duymak, umutla adım atmak, hayallerimiz için heyecanlanmak ve tabii ki olmasını dilemek insanların ocak ayıyla arasında kurulmuş kozmik bir bağ gibi… Ama bu sefer her şeyi biraz daha sadeleştirmeye ne dersiniz? Coşkudan, heyecandan, tılsımlı renklerden, yerinde duramamaktan vazgeçin demiyorum sakın yanlış anlaşılmasın. Tam tersi, tüm bu saydıklarıma zaten sahip olduğunuzu fark ederek yola çıkmak bahsettiğim. Bu sayımızın konuklarından biri olan Hz. Mevlana'nın 22. kuşak torunu Esin Çelebi Bayru'nun önerdiği bir şeydi bu. Kendisi dedi ki "Kendinize bir iki gün ayırın ve iki defter edinin!". Bunun sebebi ise bir deftere bizi biz yapan özelliklerimizi yazmak, çünkü anlayacaksınız ki ne kadar şahane özelliklerimiz, yeteneklerimiz ve yolumuzu aydınlatacak tecrübelerimiz var. Diğer deftere ise "Bugün ne verdi?" diyerek bir günün size getirdiklerini yazın. İşte o zaman ne kadar özel ve önemli olduğunuzu fark edeceksiniz ve bunun inancı ile neler başarabileceklerinizi de… BW Türkiye ekibi olarak yeni yılın ilk sayısında ilham veren o kadar çok kadınla bir araya geldik ki zaten dergimizi okuduğunuzda kesinlikle 2018'e bir kaplan gücüyle başlayacaksınız. Başta geçtiğimiz ay 90. yaşını kutlayan Betül Mardin olmak üzere, öğretmenlikten akaryakıt sektörüne zarif bir "kadın dokunuşu"yla el atan ve eşiyle birlikte OPET'in başarı öyküsünü yazan Nurten Öztürk'e, Türkiye'nin en başarılı iş kadınlarından biri olan Leyla Alaton'a kadar her sayfada ilham alacağınız isimler bu sayıda bizimle birlikte. Kafanız karıştığında, ne yapmalıyım dediğinizde, cesarete ihtiyaç duyduğunuzda ikinci sayımız yakınınızda olsun çünkü içinizdeki gücü uyandıracak… Şüphesiz. 2018 yılında yola çıkın ve kalbinizden geçen tüm duraklara uğrayın, hedeflediklerinize oklarınızı fırlatın, kapıdan adımınızı atın, söylemek istediğinizi dile getirin, hayal edin, kendinizi sevin ve ne kadar özel önemli ve cazibeli olduğunuza inanın. İki defter edinin ve her günü oraya not etmeyi unutmayın.

Sevgilerimle

Neslihan PERKER

İçindekiler

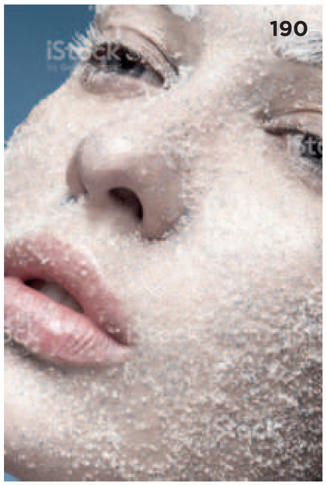









156


190


210


216
WOB AT 101

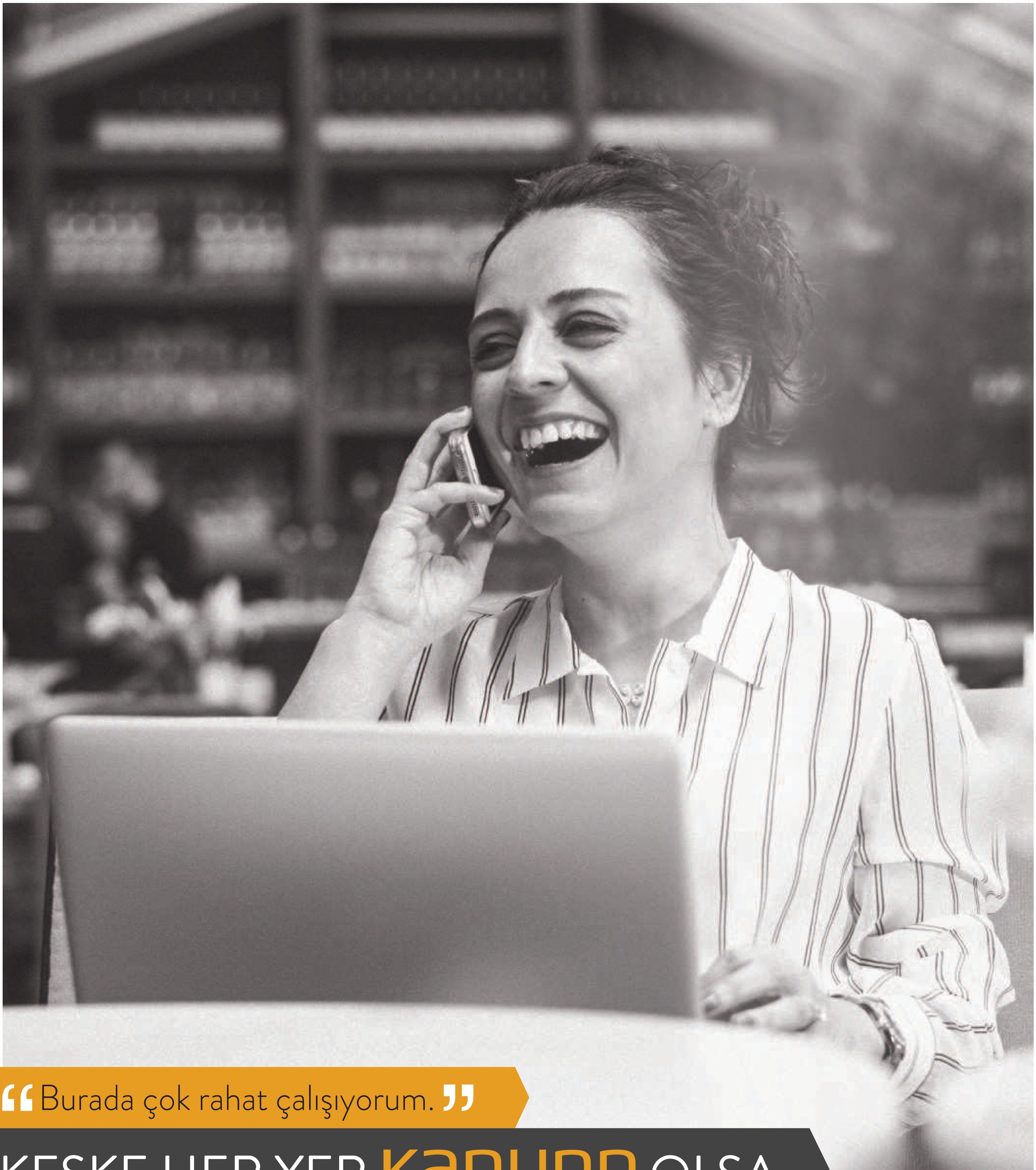




Viking Gücü

Graf von Faber-Castell Yılın Kalemi serisinin en yenisi, bir dönem yaptıklarıyla insanlık tarihi üzerinde büyük etkiler bırakmış Vikingler'in hikayesini anlatıyor. Seçkin malzemeler ve ince el işçiliği ile ortaya çıkan tasarımlara, dokuzuncu yüzyıla damgasını vuran İskandinav tarzı yelkenli gemiler ve efsanevi yapılar ilham veriyor. 2017'de Yılın Kalemi ile geçmişe yapılan yolculukta, Vikingler'in etkileyici sanat anlayışları da gözler önüne seriliyor. Graf von Faber-Castell Yılın Kalemi 2017'nin titanyum kaplama versiyonu ise antrasit renkli sağlam PVD kaplaması ile kaleme büyük ölçüde erkeksi bir görünüm katıyor. Viking yelkenli gemilerinin yapımında kullanılan mat gri füme meşe ağacı, parlak metal yüzeyle büyük bir tezat oluşturuyor. Sadece 230 adet üretilen, her biri farklı olarak numaralandırılan bu eşsiz yazım gereçlerinin tümünün kapakları, gri parıltılar saçan dumansı kuvarsla süsleniyor. 18 karat iki renkli altın kaplama uca sahip dolma kalemler rutenyum kaplama el işçiliği ile üretiliyor.

İrem AKALIN





İkonik Model 40 yaşında

Patek Philipe, Calatrava'nın Rose Gold versiyonu ile karşınızda. İkonik model bu yıl kırkıncı yaşını kutluyor. 130 saatlik el emeğinin sonucunda ortaya çıkan bu eşsiz model tam bir arzu nesnesi.



“Aradığımı burada buluyorum.”
KEŞKE HER YER kanyon OLSA
#kanyonda



Afrika'dan Ülkemize Uzanan Eşsiz Taş Heykeller

Çukurcuma'da Klip Kuns adıyla hizmet veren taş heykel butiği, çağdaş sanatı ulaşılabilir hale getirerek evlerimizi sanat eserleriyle dekore etmeyi mümkün kılıyor. Medeniyetin ve sanatın başlangıcı olan Afrika'da doğan, en eski sanat akımlarından biri olan "Shona heykelciliğini" ülkemize getirerek sanatı ulaşılabilir kılmayı amaçlayan Klip Kuns, dünyada contemporary olarak kabul edilmiş bu akımın eserlerini dekorasyon meraklılarının beğenisine sunuyor. Heykeller; springstone, lepidolite, butter jade, verdite, soapstone gibi Zimbabwe'ye özgü taşların, Afrikalı sanatçıların spiritüel inançlarıyla harmanlanmasıyla ortaya çıkıyor…





Christofle, Zarafeti Modern Çizgilerle Buluşturuyor

1830 yılından beri Fransız sofra şıklığının ve lüksün sembolü Christofle, yeni sezonda sofistike ve modern tamamlayıcı parçalarını, geleneksel gümüş işçiliği ile; estetik ve fonksiyonel sofra tasarımlarını el yapımının zarafeti ile buluşturuyor. MOOD koleksiyonu; gümüş Mood, pembe altın Mood Precious ve sarı altın Mood Gold olmak üzere 3 farklı seçenek ile Christofle mağazaları ve Vakko corner'larında.

AURA | CHAKÉ INST.
PARIS



SERUM EFFET TENSEUR

Kolajen Mucizesi!





Seçkin Bir Uçuş Keyfi

Hız ve zarafetin, stil ve konfor ile birleştiği Gulfstream'in en gelişmiş modeli G650ER, dünya standartlarının en üstlerde yaşandığı yenilik ve mükemmellik ile lüksü gökyüzüne taşıyor. İki adet Rolls Royce motorunun gücüne sahip G650ER, kontrollü uçuş hassasiyeti ile binlerce mil boyunca ses hızının yüzde 92'sinden daha hızlı uçan bir jet olma özelliğini taşıyor. Gulfstream'lerin en iyisi olan sektörünün en yüksek performanslı ve uzun görüşlü ticari uçağı G650ER, 0,85 March ses hızında 7.500 deniz mili/13.890 kilometreye kadar uçuş yetkinliğine sahip G650ER, 0,90 Mach ses hızında daha hızlı uçarak 8 yolcuyu 6,400 deniz mili/11.853 kilometre boyunca taşıyor. Bu iki rakam da dünyada başka hiçbir ticari uçağın başaramayacağı rakamlar...

Gulfstream uçaklarının Türkiye Ticari Satışlar Temsilciliği, sektördeki 17 yıllık deneyimiyle öncü havacılık şirketi Kaan Air tarafından yapılıyor.



AZIMUT
Grande
Being italian.
karina
Ataköy Marina Park Residence 1. Kat No:104 İstanbul Tel: +90 212 560 4004
info@karina.com.tr www.karina.com.tr



Quasar İstanbul'da Yaşam Başladı

Lokasyon ve özellikleriyle yüksek standartlar sunan Quasar İstanbul'da yaşam başladı. İstanbul'un en merkezi lokasyonlarından biri olan Şişli'de yükselen ve dünyanın en iyi rezidansı ödülüne sahip olan "Quasar İstanbul", yatırımcısına yüksek kazanç sağlarken sunduğu lüks anlayışıyla da sakinlerine en konforlu yaşamı sunuyor. Quasar İstanbul, içinde barındırdığı Fairmont Otel, Quasar ve tümü boğaz manzaralı Fairmont rezidanslar, Fairmont tarafından yönetilecek olan A+ Executive ofisler , home ofisler , ünlü yeme içme markalarından oluşan mağazaları ile proje sakinlerince kullanılmaya başlandı.


VESTEL RETRO BUZDOLAPLARIYLA
YENİ YILDA
TARZINI
TAZE TUT



Ev Konforunda Seyahat

Mottosu müşterilerini evinde hissettirmek olan Singapure Airlines, suite ve first class yolcuları için; Singapur'da sadece kendilerinin kullanabileceği özel havalimanı girişi, personel eşliğinde gidilen kapalı özel pasaport işlem salonu, Singapur Changi Havalimanı inişlerinde özel bagaj arabasında porter hizmeti, Singapur, Adelaide, Bangkok, Brisbane, Hong Kong, Kuala Lumpur ve birçok şehirde son derece lüks şekilde donatılmış SiverKris Lounge'da dinlenme imkanı sunmakta. Özellikle iç dizaynlarında dünyanın en prestijli markalarından Rolls Royce, Ferrarive Jaguar gibi markaların koltuklarına sahip konforun en üst notalarında gezinen şirket, misafirlerine kendilerini eşsi hissettiriyor.


LE CORDON BLEU®
İSTANBUL
1895'ten bu yana
Gastronomide
Mükemmeliyetin
Simgesi olan, Dünyanın
En Prestijli Mutfak
Sanatları Kurumu
Le Cordon Bleu ile
Hayallerinizin
Peşinden Gidin!
ÖZYEĞİN ÜNİVERSİTESİ
www.ozyegin.edu.tr/lecordonbleuistanbul
facebook.com/LeCordonBleuIstanbul
instagram.com/lcbistanbul
Özyeğin Üniversitesi Çekmeköy Kampüsü Nişantepe Mah. Orman Sok. 34794
Çekmeköy - İSTANBUL lecordonbleu@ozyegin.edu.tr

Armani/Casa İstanbul

Armani/Casa İstanbul mağazası, dekorasyon tutkunlarının Nişantaşı'ndaki yeni uğrak noktası. 2003 yılından bu yana, özel müşterilerine ve gayrimenkul müşterilerine eksiksiz iç mekan tasarım hizmeti sağlayan Armani/Casa; Giorgio Armani'nin sanatsal yönlendirmesi ile yapılan stüdyo çalışmaları, ayrıntılı ve kapsamlı bir çalışmanın ürünü olan yaratıcı çözümlerin geliştirilmesini içeriyor. Mobilyalardan objelere, kumaşlardan duvar kaplamalarına Armani/Casa koleksiyonundaki her parça, gelenekselliğin yeniden tasarlanmış dokularıyla farklı modern fikirleri birleştirerek mağazayı kreatif bir enerjiyle dolduruyor. Tamamen orijinal biçimde tasarlanmış yeni koleksiyonun yanı sıra geçtiğimiz yıllarda boy gösteren tasarımların yeniden yorumlanmış hallerinin de sergilendiği Armani/Casa İstanbul, Nişantaşı'nda dekorasyon tutkunlarının yeni merkezi.




Hayatınızı uzaktan
kolaylaştıran teknoloji:
Home Connect.
BOSCH
Yaşam için teknoloji
Akıllı telefon veya tabletinizden
Home Connect özellikli bulaşık ve çamaşır
makinenizi kontrol ederek evinize gelmeden
bulaşık ve çamaşırlarınızı yıkayabilir;
eve geldiğinizde yemeğinizin hazır olması
için fırınınızı uzaktan çalıştırabilirsiniz.
www.bosch-home.com.tr
Home connect


Emilio Pucci

Grafik İllüzyon

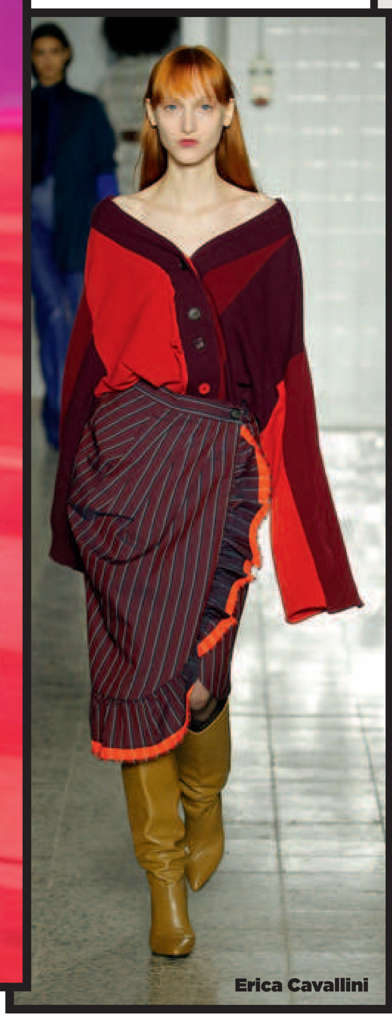
Blok renkler, çizgiler, kareler, zigzaglar… Modern sanat akımları kıyafetlerde vücut buluyor, kışın soğuk ve sevimsiz ruh haline inat renkleri hayatımıza dahil ediyoruz.

Hazırlayan: İrem AKALIN


Dries Van Noten


Dries Van Noten


Philip Lim


Erica Cavallini


Erica Cavallini



1 **Sandro**
2 **Attico**
3 **Missoni**
4 **Missoni**
5 **Academia**
6 **Mery Katrantzou**
7 **Sergio Rossi**
8 **Missoni**
9 **Beymen Club**
10 **Hermes**

Kumaş Oyunları

Mimari formlar artık aksesuardan ayakkabıya, çantadan kıyafete her yerde. Monokrom renklerde kalbimizi fetheden bu trend, zamansız parçaları dolabına eklemeyi sevenler için çok uygun.

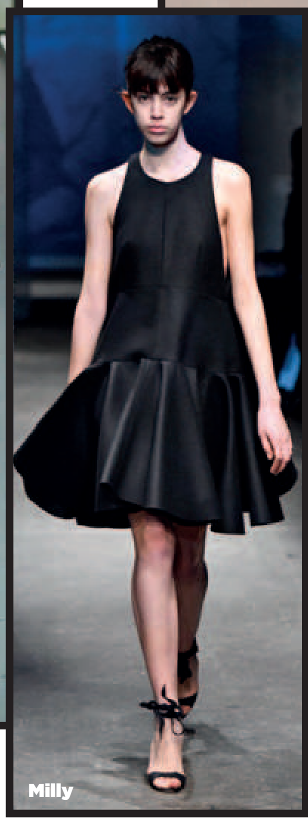
Hazırlayan: İrem AKALIN


Jonathan Simkhai


Givenchy


Proenza Schouler


Preen


Milly



1 **Sarah Magid**
2 **Karen Millen**
3 **Gucci**
4 **Red Valentino**
5 **Ted Baker**
6 **Salvatore Ferragamo**
7 **Ted Baker**
8 **Hermes**
9 **Hermes**
10 **Hermes**
11 **Tory Burch**

Zamansız Tüvit

Her kadının bir zaafı vardır. Sanırım benimki tüvit. Vücut bulduğu her şeyi daha güzel ve daha özel hale getiren dokuma, tasarım dünyası için asla modası geçmeyecek bir kült. Kendisi bir Chanel imzası olsa da bu yıl Balmain, Alexander McQueen gibi moda devlerinin de koleksiyonlarında arzı endam ediyor. Özellikle tüvit bir ceket 20'sinden 80'ine her kadının kurtarıcısıdır. "The Little Black Jacket" kitabı bu konuda oldukça ilham verici bir kaynak. Meraklılarına...

Hazırlayan: İrem AKALIN



Alexander Mc Queen



Balmain



Sonia Rykiel

1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



11



12

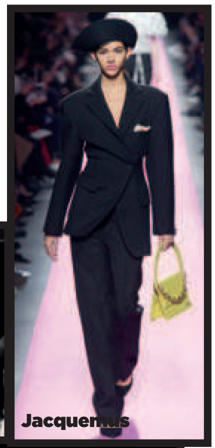


1 **Ted Baker**
2 **Balmain**
3 **Beymen Collection**
4 **Patek Philipe**
5 **Balmain**
6 **Alexander Mc Queen**
7 **Beymen Collection**
8 **Tory Burch**
9 **Tiffany**
10 **Zanotti**
11 **Balmain**
12 **Kate Spade**

Takım Oyunu

30'lu yıllarda hayatımıza giren maskülen tavır günümüzün vazgeçilmezi. Katharine Hepburn, Marlene Dietrich, Greta Garbo gibi hayran olduğumuz kadınların stil kılavuzluğunda her geçen gün özgünleşiyor. Sezonun gözdesi kareli kumaşlar, takımların da göz bebeği, çizgili kumaşlar ise baş takipçisi. Formlar geçtiğimiz sezonların izinden giderek yüksek belin peşini bırakmıyor. Klasik gömlek kombinlerinden sıkılanlar için kış günlerinde trikolar yardımımıza koşuyor.

Hazırlayan: İrem AKALIN


Jacquemus

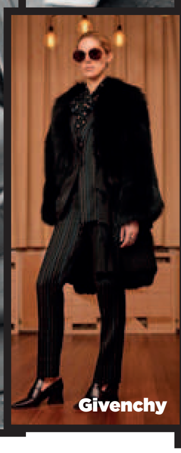

Bianca Jagger


Neil Barret


Zimmermann

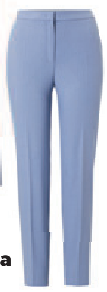



Katharine Hepburn


Givenchy


Stella McCartney

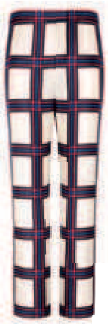

Escada


Escada


Hermes


Rado


Tory Burch


Tory Burch


Donna Karan


Ballmain


Academia



Greta Garbo



Marlene Dietrich



Cate Blanchett



Tilda Swinton



Victoria Beckham



Givenchy



Zimmermann

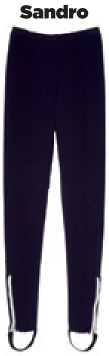
Fendi





Sandro

Sandro





Hermes



Escada



Ted Baker

Ted Baker





Self Portrait

Dış Giyim Dosyası



Proenza Shouler

Bu kış modanın başrolü dış giyime ait.Balenciaga puffer montla kitten topuklu ayakkabı giyildiği, Max Mara'nın teddy bear modelinin sezonun en büyük arzu nesnesi olduğu bu sezon, genel beğenileri ve kalıpları kaldırma zamanı.

Hazırlayan: İrem AKALIN



Proenza Schouler



Miu Miu



Preen



Emporio Armani



1 **Le Specs**
2 **Escada**
3 **Maje**
4 **Sandro**
5 **Max Mara**
6 **Karen Millen**
7 **Dquared**2
8 **Sandro**
9 **Louis Vuitton**
10 **Patek Philepe**
11 **Tory Burch**

Palto

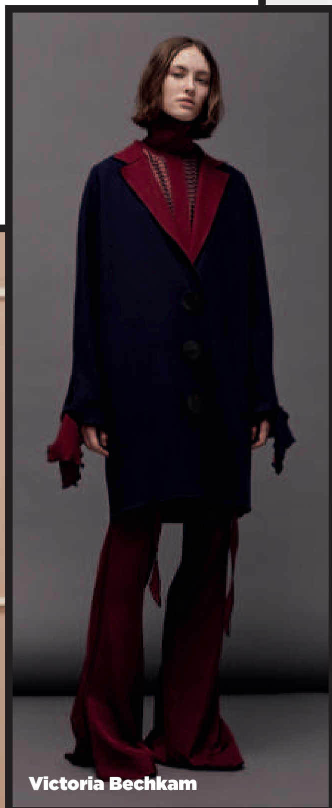
Klasiklerden vazgeçmem diyenlerden misiniz? Bu yıl sizin için de seçenek sonsuz, maskülen tasarımlar açık ara önde. İster sade ve kullanışlı klasik renkler ister yılın trend kumaşlarından kareli ya da bordo örnekler, seçim sizin. Bu kış uzun eldivenler ya da koltuk üstünden sokaklara transfer olan tasarım etoller en sevgili kombin arkadaşlarımız.

Hazırlayan: İrem AKALIN


Off White

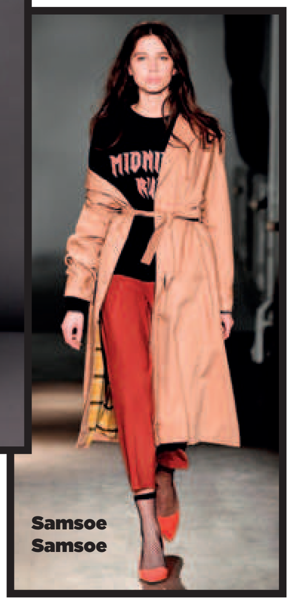

Philopsophy Di Lorenzo


Max Mara


Victoria Bechkam


Neil Barret


Max Mara


Samsoe Samsoe



1 **Louis Vuitton**
2 **Beymen Collection**
3 **Ted Baker**
4 **Hermes**
5 **Mer's**
6 **Beymen Collection**
7 **Sandro**
8 **Hermes**
9 **Mer's**
10 **Gucci**
11 **Ted Baker**
12 **Michael Kors**

Puffer

Balenciaga'nın yarattığı ikonik stil sonrası yükselişinin önüne geçilemeyen puffer montlar artık bambaşka. Kayak pistlerinden podyumlara geçişi muhteşem olan eski dost bu yıl her yerde. Off White'ın pudra elbise ile kombini ise pufferı soğukla arası iyi olmayan biz kadınlar için şık bir kurtarıcı haline getirdi.

Hazırlayan: İrem AKALIN


Moncler


Balenciaga


Off White


Preen


Yeezy


Sacai



1 **Fendi**
2 **Donna Karan**
3 **Maje**
4 **Escada**
5 **Escada Sport**
6 **Moncler**
7 **Moncler**
8 **Louis Vuitton**
9 **Ted Baker**
10 **Fendi**
11 **Gucci**
12 **Juicy Couture**



"UZAK DURDUĞUM '3 S' VARDIR: SİLAH, SİYASET, SİGARA"

Türkiye'ye halkla ilişkiler mesleğini kazandıran gerçek bir girişimci. Yaşamı anlat deseniz her söylediği not alınması gereken nadide insanlardan. Köklü bir ailenin çalışkan kızı, çocuklarının annesi, torunlarının babaannesi. Topuzu, fuları, elinde asası, bitmeyen enerjisi ile Betül Mardin tam 90 senedir kendi ayakları üzerinde duruyor.

Neslihan PERKER
Fotoğraflar: Begüm ÖZPINAR



Aralık ayı, yağmurlu bir İstanbul günü… Senenin bitmesine az bir zaman kalmış, 2018 için herkes gün sayıyor. İnsanların en büyük çelişkisi de bu olsa gerek zaman geçmesin isterler ama yeni bir seneye girmek için heyecan duyarlar. En nihayetinde işin özünde yenilenmek, umut etmek, geride bırakmak ve güzel olana kucak açmak var. Birazdan ikinci sayımızın "kapak kraliçesi"nin evinde olacağız. Kendisi yaşayan bir efsane adeta… İstanbul'un en işlek caddelerinden birinde 30'lu yaşlarımızda yürüyoruz. Gençlik sadece 20'lermiş gibi zanneden bir zihniyete karşılık, daha yeni 90. yaşına basan bir kadına gidiyoruz.

Kapısını çalıyoruz, evdeki hanımefendi tüm güler yüzü ve nezaketi ile "Buyrun, hoş geldiniz!" diyor. Upuzun bir koridordan sola dönüp oturma odasından içeri giriyoruz, dikkatimizi çeken ilk şey duvarlardaki tablolar. Kocaman bir kütüphane, sayısını kestiremeyeceğim ödül. Sağ tarafta kalan yemek masasında, üzerinde mavi kıyafetleri ve şık aksesuarları ile oturan Betül Mardin ile yüz yüze tanışıyoruz. Yıllardır bildiğimiz, kariyerine şapka çıkarılan, girişimciliği ile halkla ilişkiler mesleğini yaşamımıza kazandıran bu hanımefendiyle bir araya gelmek büyük mutluluk. Biz tablolara bakarken "Muhakkak resim alın" diyor. Buyurunuz, diyerek masanın üzerindeki şekerliği açıyor ve içindeki çikolatalardan ikram ediyor. Aynı anda Türk kahvelerimizi de yudumlamaya başlıyoruz. Sonra tablolara geri dönerek hangilerini ne zaman, kimden aldığını ve bazılarının hikayelerini anlatıyor bize.

Fotoğraf çekimi yapaken mavi tonlarında giyinmiş olması dikkatimizi çekiyor. Bu renk onun için önem taşıyor. Çalışma odası da mavi tonlarında, arkada binaların içindeki küçük bir bahçeye bakıyor çalışma odasının balkonu. O odada çocuklarının, torunlarının fotoğrafları var. Bir de 2006'da hayatını kaybeden Grammy ödüllü müzik yapımcısı kardeşi Arif Mardin'in…

Asırlık ömrüne çok fazla şey sığdıran Mardin'den öğrenmek istediklerimiz vardı elbette. Çünkü o konuşmaya başladığında hayat dersi olarak not alınmalı. Kendisi bu kadar uzun yaşayacağını önceden tahmin eder miydi merak ettim. Korkar mıydı yaşlanmaktan acaba diyordum. Merak ettiğim tüm sorulara cevabımı aldım, eminim sizin için de bir rehber niteliği taşıyacaktır.

Çok kısa bir süre önce 90. yaşınıza girdiniz. Bu kadar uzun yaşamayı hayal eder miydiniz? Yani 40'lı yaşlarından sonra bazı insanlar hezeyana kapılıyorlar yaşlandım diye. 90'dan bakınca 40'lar epey gençlik yılları gibi gelir insana… Korkar mıydınız yaşlanmaktan?

Annem ve babam bu yaşlara yaklaşmışlardı. Ben de bu yaşlara gelebileceğimi düşünürdüm. Ama hiçbir zaman yaşlanmaktan korkmadım. Hem çalıştım hem aileme baktım. Bir mesleğin yerleşmesi için uğraşıyordum, yaşlılığı düşünmek için vaktim yoktu.

Son yıllarda "girişimcilik" en popüler kavramlardan biri. Siz halkla ilişkiler sektöründe büyük bir girişimcilik örneğisiniz. Bunu başarmış bir kadın olarak nasıl hissediyorsunuz?

Halkla ilişkiler mesleğinin çok önemli olduğunu bildiğim için hep; çalış, çalış, çalış dedim. Bu mesleği çocuğum gibi görüyorum ve kendimi bir anne gibi hissediyorum.

Hayatta en çok nelere dikkat ettiniz ve nelerden uzak durmaya çalıştınız?

Birinci olarak ailemin ve çocuklarımın iyiliğine ve

sağlığına dikkat ettim. İkinci olarak mesleğimin ve meslektaşlarımın zor günlerinde onlara destek olmaya özen gösterdim. Uzak durduğum “3 S” vardır: Silah, siyaset, sigara. Bir yandan da benim için önemli diğer “3 S”; sağlık, sevgi ve saygıdır.

Bir kadın hayatını kaliteli yaşamak için neler yapmalı?
Kadın olmak gerçekten çok zor. Erkeklere soralım onlar da aynı cevabı verirler. Saygılı ve dürüst yaşamak çok zor. Her kadın kendi ayakları üzerinde durmalıdır ve kendine güvenmelidir. Sallandığı zaman ise tekrardan kalkmayı unutmamalıdır.

Aşk denilen şey size göre nedir?
Aşk güzeldir… Hayatta en az bir kez ya da birkaç kez tadılmalı diye düşünüyorum. Ben artık 90 yaşındayım ve aileme aşığım!..

Çalışan kadınların iş hayatlarında başarılı olmaları için bize birkaç tüyo verebilir misiniz?
Derin bir nefes alıp yola devam etmek… Her yöne yararlı olun. Ama her yön de size yararlı olsun.

Sizin stilinizde asa, topuz ve fular ön planda. Bir insanın imajı ne kadar önemli?
“Ay ne hoş!” ile “Hadi be sen de!” arasındaki fark kadar önemli.

Yapamadığınız bir şey veya bir pişmanlığınız var mı yaşama dair?
Şükürler olsun bu hayatta hiçbir zaman keşke’m olmadı.

Siz kendiyle dalga geçebilen, mizah tarafı kuvvetli bir kadınsınız. Bu özellikler yaşamda neleri kolaylaştırıyor ve size ne gibi avantajlar sağlıyor?
Sakatlıklarımı, acılarımı kamufle edebiliyorum. Yaşam standartlarım yükseliyor bu sayede. Zaaflarımızı kabullenmemiz lazım.

Kontrolcü müydünüz yoksa rahat mı?
Tam kontrolcü biriyim denemez ama planlı ve programlıyımdır. Günüme ve yapacaklarıma hakim olmayı severim.



“Aşk güzeldir… Hayatta en az bir kez ya da birkaç kez tadılmalı diye düşünüyorum. Ben artık 90 yaşındayım ve aileme aşığım!”



Yazı: Özlem DENİZMEN

Para Hakkında Doğru Bildiğimiz Yanlışlar



Heyecanlıyım. Bu satırlarda ilk defa buluşuyoruz. Türkiye'ye yön veren, önemli işler başaran; ailesini, işini bir arada yürüten, her şeye yetişen, çalışan, üretken sizler ile beraber olmak benim için onur verici. Güçlüsünüz. Rol modelsiniz. On parmakta on marifet… Lakin ben önemli bir konuda sizinle kol kola yürümek için buradayım: PARA! İster sevelim ister sevmeyelim, para diye bir gerçek var ve yönetilmesi gerekiyor. Çünkü parasını yöneten hayatını yönetebiliyor.

Paranızı kim yönetiyor?

Bazen iş yerinde milyon dolarlık bütçe yönetiyoruz ama kişisel finans deyince genelde bu işi eşimize, abimize, babamıza bırakıyoruz. Nasıl olsa anlıyorlar deyip geçiyoruz. Bu konuya gerekli zamanı ve enerjiyi ayırmıyoruz. Hemen bir düşünelim, örneğin eşimizle ortak banka hesabımız nasıl olmalı? Bireysel emeklilik hesaplarımızı iyi inceliyor muyuz? 2017 yılında yaptığımız toplam yatırımlarımızın getirisi enflasyonun üstünde miydi? Evin tapusu kimin

üzerine olmalı? Çocukların üniversite parası hazır mı? Peki çocuklarımıza verdiğimiz harçlık miktarı neye göre belirlenmeli? O kadar çok konu var ki… BW ailesindeki yeni yazı dizimde para ile ilgili doğru bildiğimiz yanlışları tek tek sayıp çözeceğiz. Paranızın tek patronu var, o da aynada gördüğünüz kişinin ta kendisi!

Ben kimim?

Google'dan da araştırabilirsiniz tabii… Ama kısaca kendimce bir tarif vermem gerekirse ben bir idealistim. Allah'a şükür iyi bir ailem, çevrem, eğitimim, kariyerim var. Benim hayallerim tüm kadınlarla ilgili. Son yedi senedir, kurumsal iş hayatımdaki operasyonel rolümü bırakıp Türkiye'de bir nebze değişim yapmak üzere yola çıktım. Özellikle her kadının finansal özgür olması hayali ile 30.000'den fazla kadına bire bir seminerlerle eriştim. Kadınlar için yazdım, çizdim, hatta hızımı alamadım Kadınca adında bir tv programı yapmaya bile başladım. Şimdi de BW'de sizlerleyim. Yaşasın!

Görünen yüzüm daha çok medyada size yansıyanlar olsa da aslında birçok ortak noktamız var. Girişimciyim, iş kadınıyım, biri 9 diğeri 12 yaşında iki erkek çocuk annesiyim, iş hayat dengesi içerisinde var olmaya çalışıyorum. Ha, kadınsal konulardan da geri kalmamak için büyük çaba harcıyorum o ayrı, haftada iki kuafördeyim, moda sayfalarını göz ucuyla da olsa takip edip en azından sezonun rengini tutturmaya çalışıyorum. (Bu kış kırmızı mesela!) Kısaca sizler gibi ben de bir koltuğa birden fazla karpuz sığdırmaya çalışan, arada suçluluk hissine kapılan, kadınlardan biriyim.

Karar anı:

Hatırlar mısınız Matrix filminin bir sahnesinde Morpheus, Keanu Reeves'e biri kırmızı biri mavi ilaç sunuyordu… Şu an bu sayfayı elinizde tutuyor, bu kadar yoğun ve meşgul hayatınızda, "Hmm vardır bunda bir keramet, belki de paramı yönetmeye, finansal özgür olmaya, daha özen göstermem gerek!" diyorsanız bendeniz para koçunuza merhaba diyebilirsiniz...

Konuşalım, Yazışalım

Bu sayfamızı yaşar hale getirmeye ne dersiniz? Tek taraflı değil, diyalog halinde olalım isterim. O sebeple parayla ilgili aklınıza gelen her şeyi ozlem.denizmen@paradurumu.tv adresimden benimle paylaşabilirsiniz.

Doğru bildiğimiz yanlış

"Erkekler para yönetimini, yatırımı daha iyi yapıyor." Hayır! Dünyanın en önemli yatırımcısı Warren Buffet'ın parasını "kız gibi" yönettiğini biliyor muydunuz? Bu konudaki kitabını tavsiye ederim. Özetle biz kadınlar yatırım konusunda beş sebepten ötürü daha iyiyiz. Biz kadınlar yatırımda:

1. Heyecan, adrenalin aramıyoruz, daha temkinliyiz.
2. Daha sabırlıyız, bekliyoruz.
3. Bilmediğimizi soruyoruz, araştırıyoruz.
4. Ego yapmıyoruz, olmadıysa olmadı deyip geçiyoruz.
5. Hatalarımızdan daha hızlı sonuçlar çıkarıyoruz.

Hayatta Her Şey Hepimiz İçin

Çok hikaye duyuyorum takipçilerimden, çevremden. Her yazımda bu gerçek hikayelerden birkaçını paylaşmak isterim. Benzer bir durumdaysanız size de "size özel" tavsiyeler vermek isterim. Çünkü hakikaten hayatta her şey hepimiz için. (Mahremiyet açısından hikayelerde ismi değiştiriyorum.)

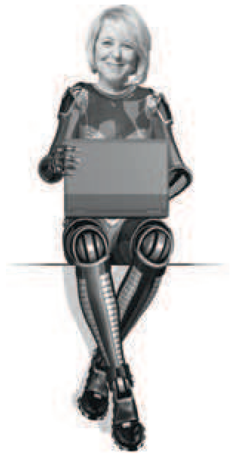
Nurdan, CFO olarak çalışıyor. Pozitif, bakımlı, eşine harika bir eş, çocuklarına iyi bir anne, arkadaş çevresinde çok sevilen bir kadındır. Güçlü mü güçlü. Adı üzerinde para insanı. Bu yaz bir sabah beni aradı... Sesi allak bullak, "Özlem Hanım ben şimdi ne yapacağım?" diye. Eşinden boşanmış, evindeki para konularından hiçbir haberi yok çünkü senelerdir her şeye sadece kocası bakmış. Sudan çıkmış balık olmuş sanki. Keşke dedi, "Bu konuya özen gösterseydim."

Songül'ün hayatı çocuklarının bir dediklerini iki etmemek üzerine kurulu. İkizleri 17 yaşına gelmiş, hiçbir şeyden tam haz almayan, harçlık yetiştiremediği iki genç erkek ile baş başa kalmış ne yazık ki. Geç değildi lakin kolay da değil! Ağaç yaşken daha kolay eğiliyor.

Alev, genel müdür yardımcısı, o da kuvvetli bir kadın... Bir gün çekmecede eşinin annesine çıkartmış olduğu gizli ek kartı buldu. Ne yapacağını bilemedi. 11 yıllık evlilikleri boyunca eşinin annesine her ay düzenli bir para aktardığını, kartını ödediğini bilmiyordu. Eşi onu "kızdırmamak" için gizlice yapıyormuş bunu... Peki, ne yapmalıydı? Keşke dedi, "Ona bakmakla yükümlü olduğu aile fertlerini sorsaydım!".

İşte artık, keşkelere gerek kalmayacak. Paramızın yönetimini elimize alacağız. Bilgi güçtür. Paylaşmak ise en büyük mutluluk. BW ailesinin üyeleri ile bire bir iletişimde olacağım için çok da mutluyum...

Herkesin yeni yılının hayırlı olmasını diler, 2018 finansal hedeflerinizi çıkartmanızı özellikle hatırlatmak isterim. Sağlık, sevgi ve parayla kalın.



Yazı: Fütürist, Ekonomist
Ufuk Tarhan

Bu Kafayla Erkek Eşitliğini 2186 Yılında Yakalayacağız

Tüm dünyada kadınlar; sosyal hayata, iş ve eğitim hayatına katılımda erkeklerden geride. Kadın erkek eşitsizliği tüm ülkelerde en büyük toplumsal rahatsızlık. Eşitlik sağlanması da en öncelikli meselelerin başında geliyor.

Ülkemizde ise kadının durumu her açıdan "berbat!"
Bu tanımlamaya neden olan ve vaziyeti doğrulayan resmi kurumlarca açıklanan istatistikleri, yazımın devamında paylaşıyorum. Niteleme ve iddialar veri ile ispatlanmayınca havada kalır ya, işte öyle olmasın diye epeyce de uğraştım, istatistikleri de altta aktarıyorum. Lütfen dikkatle inceleyin, hatta ezberleyin, herkesle paylaşın ve hangi cinsten olursanız olun **titreyerek kendinize gelin…**
Çünkü kadınlar dünya ekonomisinin değerlendirilmeyen en büyük kaynağı!
Dünyada kadın istihdamı **% 1 artırılabilse Gayri Safi Milli Hasıla'nın 80 milyar dolar artacağı** hesaplanıyor.
2025 yılına kadar cinsiyet eşitliği sağlanabilirse **dünya ekonomisine 28 trilyon dolar ek katkı** sağlanabilecek ki bu, Amerika ve Çin'in ekonomilerine eş değer bir büyüklüğü ifade ediyor.
Türkiye'de ise eğer kadınlar ve erkekler ekonomiye eşit katılabilseydi, kişi başına düşen GSMH, % 30 daha büyük olacaktı…
Kadın erkek eşitliği için ne yapılmalı, öncelikler neler?
Her şeyden önce kadınların:

- "Bize kötü davranılıyor!" edilgenliğinden sıyrılması
- Kötü davranan her erkeği bir annenin yetiştirdiğini veya eşi, ablası, kardeşi, teyzesi, halası, büyükannesi gibi birçok başka kadından etkilendiğini hatırlaması
- Kadınının kadına eza etmesinin de çok önemli ve olumsuz faktörlerden biri olduğunu kabul etmesi
- Bu farkındalıktan sonra da "ama, fakat, lakin, yerim dar oynayamıyorum…" demeden aşağıdaki konularda kendini ve çevresindeki kadınları geliştirmek için deli gibi çalışması gerekiyor.

Lütfen topu hiç taca atmayalım, kimseleri suçlamayalım ve sorumluluk alıp bu durumu düzeltecek somut çabalara dalalım. Nedir onlar?

1. Her yer internet; sayısız, sınırsız üstelik de bedava eğitim olanaklarıyla dolu. **Kendimizi okul vb. beklemeden çılgınca eğitelim**. Eğitim seferberliği ilan edelim. Eğitim, eğitim, eğitim delisi olalım. Öğrenmelere doyamayan **bilgi gözlülerine dönüşelim.**
2. **Teknolojik konulardan uzak durmayalım,** kodlama, web sitesi yapma, blog yazma, e-ticaret sitesinden satış, sosyal medyayı akıllı ve bilinçli kullanma konularına eğitimimizde büyük pay verelim.
3. **Teknolojiyi sular seller gibi bilmeyip kullanamayanlara ister kadın ister erkek ekmek yok.** Ve zaten erkeklerin kadınları bunca geçmelerinin en büyük nedeninin **"teknoloji, matematik, mühendislik,**

bilim, sanat" alanlarını onlara kaptırmamız olduğunu anlayarak bu alanlarda özellikle çok çok çok daha fazla çalışalım.

4. **Kız çocuklarımızın, genç, yaşlı tüm kadınlarımızın** teknoloji, mühendislik, bilim, sanat, spor dallarına derinlemesine ilgi duymalarını, var olan ilgilerini artırmalarını hiçbir sınır tanımaksızın destekleyelim. Yollarını açalım, önlerinden çekelim.
5. Gelecek **Tekno Kadınlarda!** Bunu çok iyi belleyelim ve Tekno Kadınlara dönüşmeye and içelim.
6. Mutlaka T-İnsan'ı okuyun, okutun!

Ve yukarıdaki telaşa neden olan istatistikler:
Kadın-erkek eşitliğinde şampiyon ülkelerde oranlar %83'lere ulaşmış durumda…
Dünya Ekonomik Forumu'nun 2016 Küresel Cinsiyet Uçurumu Raporu'na göre, cinsiyet eşitliğinde en iyi puanı alan ülke İzlanda (%83 kadın, %87 erkek). İzlanda'yı izleyen ülkeler Finlandiya, Norveç, İsveç ve Ruanda. **Türkiye ise 144 ülkenin değerlendirildiği raporda 130'uncu sırada**. Listenin sonundaki ülke yine Yemen.
Dünya Ekonomik Forumu (World Economic Forum) uzmanları, eğer bu kafalarla gidersek kadın ve erkekler arasındaki ekonomik uçurumun anca **2186 yılında** yakalanabileceğini belirtiyor!
Tüm istatistik ve yorumlarda ve tüm ülkelerde eğitimli kadınların iş gücüne katılma oranı daima daha yüksek.
Türkiye nüfusunun %49,8'i kadın. Yani yarısı. Yaklaşık 40 milyon.
65 yaş üstünde kadınlar yaklaşık 5 yıl daha uzun yaşadığı için bu yaş grubunda kadın sayısı erkeklerden daha fazla (%56 kadın, %43 erkek).
Gelecekte ise daha genç yaşlarda da bu denge kadınlar lehine değişecek. An itibarıyla kadınlarda yaşam süresi 80,7, erkeklerde 75,3 yıl.
Okuma yazma bilmeyen kadın nüfus oranı, erkeklerden 5 kat fazla!
Lise, yüksekokul mezunu kadın sayıları da erkeklerden çok çok aşağılarda. Bu rakamların Türkçe meali Türkiye'de eğitimli kadın sayısı yerlerde sürünüyor.
Ülkemizde kadın istihdam oranı erkeklerin istihdam oranının yarısından az!
Doğal olarak tüm bu rakamlar iş hayatındaki kadınlara



da yansıyor. Türkiye'de 15 yaş ve üstünde istihdam oranı %46. Erkeklerde %65, kadınlarda %27,5, kayıt dışı kadınların oranı ise %48.
Ülkemiz, kadın istihdam oranında OECD'ye üye 28 ülke arasında 26'ncı, neredeyse sonuncu.
Cinsiyet ayrımı sebebiyle OECD genelinde en çok gelir kaybı yaşayan ekonomiye sahip. G-20 ülkeleri arasında ise kadınların iş gücüne katılımında Suudi Arabistan ve Hindistan'la birlikte listenin sonundayız.
Dünyada kadın istihdam oranının en yüksek olduğu ülke %74 ile İsveç. En düşük olduğu ülke %42,5 ile Yunanistan. Avrupa Birliği üye ülkelerinin (28 ülke) ortalama kadın istihdam oranı ise %60,4. Bizimkini yukarıda yazmıştım, %27,5.
Girişimci nüfus içinde kadınların oranı %8, erkeklerinki %92
Türkiye genelinde toplam istihdam içinde girişimci nüfus oranı zaten çok çok az. Ülkemizde işveren olarak çalışanların payı % 5 civarında. Zaten yetersiz olan bu %5'in içinde kadın işverenlerin oranı %8, erkeklerin oranı % 92.
Tek yorumum var: Feci!
Ve eğer Tekno Kadınlara dönüşürsek biz bu durumu düzeltebiliriz! Hem de çok daha kısa sürede…



Yazı: Klinik Psikolog
Şehnaz Tuna

Rakibim Var, Öyleyse *Başarılıyım*

Dünya var olduğundan beri sadece insan değil hayvan toplulukları arasında da iletişimin önemli bir olgusu olarak gözlenen rekabet, anlam itibarıyla okul ya da iş hayatı gibi başarı odaklı alanlarla özdeşleşmiş olsa da aslında hayatımızın her anında mevcuttur.

Çekirdek ailede kardeşle, okulda sınıf arkadaşlarıyla, ergenlikte karşı cinsten aynı kişiyi beğenenle, sporda karşı takımla, işte iş arkadaşıyla yaşanan rekabetin tek bir amacı var: ***Rakibini yenerek en iyi olmak****…* Rekabetin olası sesini bir çocuğun küstah çığlığına benzeten Alfie Kohn bu durumu şöyle ifade etmiştir: "Her neyi yapabiliyorsan ben daha iyisini yapabilirim."
Güdüden ziyade sonradan öğrenilen bu davranış biçimi, dünyaya geldiğimiz andan itibaren ebeveynlerimizin çocuk yetiştirme disiplinlerinde kullandıkları -bilinçli ya da bilinçsiz- ödül ve ceza sistemleri, eğitim yaşantımıza adım attığımız andan itibaren ise eğitmenlerimiz tarafından uygulanan sınav ve not sistemi ile dört bir koldan beslenip büyütülüyor. Dolayısıyla başarı endeksli bir toplum yaşamında rekabetin olmaması imkansız. Rekabet, her ne kadar yüklendiği anlam itibarıyla ilk başta kulağa olumsuz gelse de iyi yönlendirildiği takdirde kişisel olarak hedeflerimizi gerçekleştirmede bir cesaret unsuru olacağı gibi yaratıcılığı ve üretimi de artırabilecek özelliğe sahip bir iletişim şeklidir. Fakat kontrolsüz büyüyen ve çözümlenmeyen rekabet, performansı düşürebildiği gibi, fiziksel ve ruhsal sağlığımızın bozulmasına yol açabilir hatta uzun vadede stres kaynaklı rahatsızlıklara yol açarak ölüme dahi sebep olabilecek güce sahiptir. Donald Norfolk'un "İş Hayatında Stres" isimli eserinde belirttiği gibi "Kişilik incelemeleri kalp krizine yatkın olan insanların genellikle hırslı, idareci bir yapıya sahip olduklarını, kendilerini sürekli zorlayarak yükselmeye çalıştıklarını, kendilerini çok disiplin altına aldıklarını ve çok çalıştıklarını göstermiştir." Norfolk, sağlık kurallarını göz ardı eden bu tarz insanların genç yaşta kalp krizi geçirebileceklerini belirtmiştir. Ebeveynlerimizle başlayıp eğitim sisteminde devam eden bu sürecin uzantısı iş hayatında yaşanan rekabettir. İş hayatında egemen olan ahlak, başarı ve kazanmaya dayalıdır. Keuthen'in de dediği gibi: "Kulağa ne kadar acı gelirse gelsin, temel kavramlar şunlardır: Güç, para ve statü. Rekabet bu yasalara göre işler." Bu ahlak ve yasalara olan bağlılık da kişileri önü alınmaz bir yarışa sokmakta ve bu da bireyler arası saldırganlığa yol açmaktadır.
"Rekabet, kıskançlık getirir. Kadınlar erkeklere kıyasla karşılaştırma götürmeyecek kadar çok kıskançlığa kapılır. Kıskançlık insanı bir ateş nöbeti gibi pençesine alır ve bir zehir gibi içine işler." (Keuthen) Rekabetin tehlike arz ettiği durum, yıkıcı kıskançlığın eşlik ettiği bir boyuta ulaş-



ması halinde meydana gelir. Bu durumda karşı taraf ile iş birliği imkansız hale gelir. Kişi rekabet ettiğini gizler ve kabul etmez, karşısındakinden üstün olma isteği zamanla içinde bulunduğu durumu ve rakibine duyduğu kızgınlığı artırarak bu duyguyu iyiden iyiye toksik bir hale getirir. Rekabetin yarattığı duygusal sonuçlar "The Dominant Man" adlı incelemelerinde Humphrey Knipe ve George Maclay tarafından oldukça güzel analiz edilmiştir: "Rekabetin şekli ne olursa olsun -borsadaki karşılaşmalar veya politikada başa geçmek için verilen mücadeleler- kazanmanın ve kaybetmenin duygusal sonuçları hiç değişmez. Kazananın ego düzeyinde derhal bir yükselme olur, kendisini seçkin bir insan olarak görür ve bunu sözünü geçirerek ve kendine olan güveninin derhal artmasıyla başkalarına da aktarır. Kaybeden bedbinliğe kapılır. Sosyal davranışlarında daha sınırlı olur ve hatta kendisini bütünüyle sosyal ilişkilerden ayırabilir."
Her alanda olduğu gibi rekabet konusu da cinsiyet yaklaşımından nasibini almış bir olgu. Cinsiyet ve rekabet ilişkisinde iki argüman mevcut. Birincisi kalıplaşmış rekabetçi kadın klişesi ki buna en iyi örnek Truva Savaşı'nın kadın rekabeti yüzünden çıkmış olduğunun iddia edilmesidir. "Afrodit, güzellik konusunda her şeyi göze alarak tüm hasımlarını gölgede bırakmak istemiş ve onun 'en güzel' olduğunu ilan edecek güce sahip olan Paris'in aklını Truvalı Helen ile çelmiştir. Paris, Helen'i Spartalı kocasının yanından kaçırmış ve bunun ardından gelen savaş on yıl sürmüştür." (Tanenbaum) Aksi argüman ise doğaları gereği erkeklerin savaşçı ve rekabetçi, kadınların ise doğanın onlara atfettiği doğurgan ve besleyici özellikleriyle rekabetten uzak olduklarıdır. "Eşine ve çocuklarına bakmak kadının en önemli görevi olduğu için bir kadının dikkatini kendi başarısına vermesi tercih edilmeyen bir bencilliğin ispatıydı. Erkeğe oranla daha fazla olan yeterliliklerini, entelektüel kapasitelerini ve yaratıcılıklarını göstermek, erkeklerle rekabet etmek ve başa-

rılarına odaklanmak 'kadınsı olmayan' bir tavır olarak tanımlanmaktaydı. Bu faktör ilişkideki misilleme olasılığı ile birleştiğinde de kadınların kendi rekabetçi dürtülerini fark ve ifade etmelerini engelliyordu."(Navaro ve Schwartzberg) Bu argüman günümüz iş dünyasında manasını tamamıyla yitirmiş durumda. Kadınlar da iş hayatının her alanında erkeklerle başa baş gitmektedirler.

Rekabetin ön planda olduğu iş dünyasında kadınların kadınları sabote etmesi ne yazık ki sıkça rastlanan bir durum. Fakat kadınlar arası rekabette aynı anda bir avantaj da söz konusu. Erkekler ne pahasına olursa olsun güce sahip olmak isterken kadınlar güce sahip olmak isteseler de ilişkilerini harcamak istemezler. Rekabetin geliştirici özelliklerinin kadınlar arasında daha fazla yaşanabilme imkanı kadınların rekabetin yanı sıra hemcinsleriyle (iş arkadaşları, anneleri, kız kardeşleri) olan duygusal ilişkilerine önem vermeleridir. Nitekim kadınlar arası rekabeti incelediği eserinde, kadınların rekabet yerine ortak bir amaca yönelerek iş birliği yapmaları halinde gerçekleştirebildikleri iki önemli olayı okuyucusuyla paylaşan Tanenbaum bu iş birliklerinin iki farklı alanda iki önemli harekete yol açtığını göstermiştir. Bunlardan biri kadınların 72 sene süren mücadelenin sonunda 1920'de elde ettikleri oy kullanma hakkı hareketi, daha güncel olan ikincisi ise kadınların spor alanında en az erkekler kadar aktif rol oynamaya başlamalarıdır.

İş hayatında kadınlar arasında rekabet yaşanması son derece doğaldır. Diğer tüm davranış biçimlerinde olduğu gibi rekabetin getireceği sonuçlar da karşılıklı iletişimin kalitesine bağlı olarak gelişir. Önceden erkek hakimiyetinde bulunan iş alanlarına kadınların da dahil olmasıyla hiyerarşik yapıdan düz yapıya geçilmiştir. (Navaro ve Schwartzber) Bunu bir avantaj olarak kullanıp doğru ve iyi iletişim çerçevesinde kalarak rekabetin genellikle özdeşleştirildiği olumsuz hisleri olumlu ve yapıcı enerjiye çevirmek ve iş birliği yaratmak mümkün. İş birliği, rekabet ortamında sihirli bir asa olmasa da performansı artıran bir özelliğe sahiptir.

İş ortamınızda hemcinslerinizle iş birliği oluşturmanın ve artırmanın bazı yolları şunlar:

- Rekabeti kişilik özelliği olarak giyinmektense bir çalışma aracı olarak kullanın ve kötü rekabetten kaçının.
- İş arkadaşlarınıza gerek dış görünüm gerekse işte edindikleri başarılara dair övgü dolu güzel sözler söylemekten kaçınmayın.
- İyi iletişim, her iki tarafa da kazandırır o yüzden iş arkadaşlarınızla iletişimde bulunurken kendinizi onların yerine koyun ve kullandığınız kelimeleri seçin.
- İş yerinde üstünüzün size rol model olmasına izin verin, sizin için çalışanları ise motive edin, onlarla emredici ve kaba bir tavırla konuşmayın.
- Grup ruhunu ilerletmek için iş arkadaşlarınızla ortak yemekler, özel organizasyonlar düzenleyin.
- Yeni doğum yapmış, evlenmiş ya da boşanmış arkadaşlarınıza destek grubu oluşturun.
- Eleştirilerinizi kişiye değil yapılan hatalara yöneltin.
- Yıkıcı bir rekabetin hedefi olduğunuzu fark ettiğinizde sakinliğinizi koruyun. Dışarıdan destek olarak gevşeme egzersizleri, meditasyon, yoga yapın.
- Beraber çalıştığınız herkesi sevmek zorunda olmadığınız ama beraber çalışmak zorunda olduğunuz gerçeğini kendinize sıkça hatırlatın.

Rekabetle olumlu bir şekilde baş edebilmek için bu listeye siz de kendi çalışma ortamınızın özelliklerine bağlı olarak eklemeler yapabilirsiniz. Unutmayın, herkesin farklı olduğu gerçeğini kabullenip karşınızdakinin başarısını kıskanmak yerine takdir ettiğiniz ölçüde takdir edilecek, rekabetinizin yapıcı özelliklerine odaklandıkça iç huzura ve bunun getirisi olan başarıya ulaşabileceksiniz.

Not: "Rekabet" kelimesinin İngilizce'de karşılığı olan "competition" in Latince kökeni *"competere"*dir. Competere'in anlamı hedefe ulaşmak için yan yana koşmaktır.

Kaynakça:
Keuthen, M. (2006). *Dikkat: Diğer Kadınlar. Kadın Kadına Rekabette Etkin Olabilmenin Yolları*. İstanbul: Acar.
Navaro L. ve Schwartzberg S.L. (2007). *Envy, CompetitionandGenderTheor. Clinical Applications and GroupWork.* London: Routledge.
Norfolk, D. (1989). *İş Hayatında Stres.* İstanbul: Form.
Tanenbaum, L. (2006). *Saç Saça Baş Başa Kadınlar Arası Rekabet*. İstanbul: Versus.



Yazı: Av. Sima BAKTAŞ

Blockchain ve Sanal Paralara Hukuki Yaklaşım

Dünyada ve Türkiye'de oldukça ilgi gören "sanal para" gelişen teknoloji ile küreselleşen bir dünyada yeni oluşumlara zemin hazırlamaktadır. Mevcut düzenden farklı bir kültürle yola çıkan, devletler ötesi bir sistemle hayatımıza giren bitcoin, Blockchain (Blok Zinciri) teknolojisi ile sanal bir devrim başlattı. Bu kapsamda hukuk dalı olarak ifade ettiğimiz "Sanal Para Hukuku" dünya ve Türkiye gündeminde oldukça yer edinecektir.

Dijital paralardan olan ve sanal para olarak da ifade ettiğimiz kripto paraların en popüleri bitcoin ile birlikte etherium, ripple, litecoin, monero, bitcoin cash, IOTA ve daha birçok para birimi gün geçtikçe daha fazla talep görmekte ve ilgi odağı olmaktadır. Dünyanın dört bir yanından her saniye milyonlarca sanal para satın alınmakta ve yatırım aracı olarak işlem görmektedir.

Sanal para elektronik, dijital paralardır ancak temsil ettikleri bir fiziksel gerçekliği yani yasal tedavülü yoktur.

2014'te Avrupa Bankacılık Otoritesi sanal parayı *"Bir merkez bankası veya kamu otoritesi tarafından ihraç edilmediği halde, doğal olarak veya yasal kişiler tarafından ödeme, transfer, saklama ve elektronik transfer şekli için kabul gören, karşılığının olması da şart olmayan değerin dijital temsilidir."* şeklinde tanımlamıştır.

Herhangi bir merkeze bağlı olmayan ilk kripto para birimi bitcoin ile ilgili, 2008 yılında Satoshi Nakamoto tarafından metzdowd.com adlı sitede bir yazı yayımlandı. Satoshi Nakamoto, "Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System" adlı yazısında, elektronik para birimi olarak adlandırdığı bitcoin'i anlatmıştır. Ocak 2009'da bitcoin ağı olarak başlatılan kripto para biriminin ilk adımlarının atıldığı Bitcoin Yazılımı yayımlanmıştır. 9 Ocak 2009'da ise yazılımın düzenlenmiş versiyonu Bitcoin 0.1'i yayınlamıştır.

Nakamoto, bitcoin.org adlı alan adını alarak bir web sitesi açmıştır. 2010'un ortalarına kadar diğer yazılımcılarla birlikte bitcoin yazılımını geliştirmeye devam etmiştir. Kim olduğu konusunda kesin bilgiler olmamakla birlikte, 5 Nisan 1975 doğumlu olduğuna ve Japonya'da yaşadığına dair bilgiler bulunmaktadır. Farklı kaynaklarda Nakamoto'nun aslında bir ekip olduğu bilgisi de yer almaktadır.

Birçok ülke, gündemi oldukça meşgul eden sanal paraları mercek altına alıp bunlara hukuki statü kazandırarak kendi ülke ekonomisine alternatif kazanımlar olarak işlem görmesini fırsat olarak değerlendirmektedir. (ABD, Japonya, Estonya, Güney Kore, Danimarka, İsveç, Hollanda, Finlandiya, Kanada, Avustralya, Singapur, İngiltere) Bazı ülkeler ise sanal parayı ulusal paraya karşı tehdit olarak gördüğünden sanal para uygulamalarına kısıtlamalar getirmiş ya da doğrudan yasaklama yoluna gitmişlerdir. (Bangladeş, İzlanda, Ekvator, Bolivya ve Tayland)

Yeni dünya düzeninde blockchaın teknolojisi

BLOCKCHAIN (BLOK-ZİNCİR) SİSTEMİ: Şifrelenmiş işlem takibi sağlayan bir dağıtım veri tabanı olarak ifade edilebilir. Blockchain teknolojisi, bir merkeze bağlı olmaksızın işlem yapmaya izin veriyor. Böylece işlemler



direkt olarak kullanıcı ile kullanıcıya hizmet sağlayanlar arasında ve güvenli bir sistem içinde kısa zamanda gerçekleştirebiliyor. Blockchain teknolojisini, "İnternet" in insanların hayatlarına yeni yeni girdiği dönemlere benzetebiliriz. Şu an itibarı ile aynı dönemden geçtiğimizi rahatlıkla söyleyebilirim. Nasıl ki internet dünya düzeninde önemli bir rol oynadıysa ileride lockchain sistemi ile yeni bir dünya düzenine geçileceğinden şüphem yok. Çünkü bu teknoloji mevcut *aracı* kurumları ortadan kaldırmaktadır. Bu sistem sanal paralar içinde ilk olarak bitcoin para transferi için kullanılmaktadır. Ancak sadece para transferi ile sınırlı olmayıp "aracı" gerektiren tüm sistemler için kullanılması söz konusudur. Dünyada para transferi dışında emlak sektörü için kullanılacak bir model olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca bu sistem ileride noter hizmeti, oy kullanma ve gümrük işlemlerinde kullanılarak zaman ve güvenilirlik konusunda oldukça önemli bir sistem haline gelecektir. Kısacası Blockchain teknolojisi uçtan uça aracı olmaksızın güvenilir kodlaması ile kişiler ve kurumlar arasında hizmet veren devrim niteliğinde bir teknolojidir. Blockchain teknolojisinin olmaması halinde bitcoin ve diğer sanal paraların alım-satımının mümkünatı bulunmamaktadır.

Türkiye'de sanal para hukuku yaklaşımı:

Türk Hukuku açısından sanal paraları Özel Hukuk ve Ceza Hukuku kapsamında değerlendirirsek ülkemizde, sanal para kullanılmasını yasaklayan yasal düzenleme bulunmamakla birlikte, bu sistemi tanıyan ve kullanılmasını onaylayan bir düzenleme de bulunmamaktadır.

Ülkemizde sanal paralarla ilgili henüz doğrudan net bir tavır sergilenmemiştir. Bazı kurumlar "henüz mevcut bir yasada tanımlanmadığı" için konuya çekimser yaklaşmakta ve sanal paraları satın almak isteyenleri yasal statüsünün olmamasından dolayı uyarı yoluna gitmişlerdir

6493 Sayılı **"**Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun" uyarınca ilgili kurumlardan alınan



kararlar gereği bu kanun kapsamında yer alan hükümleri taşımadığı, bitcoin sisteminde kimliklerin bilinmemesi, bitcoin'in yasa dışı faaliyetlerde kullanılabileceği, değerinin kısa süreler içerisinde değişiklik göstermesi, sanal cüzdanların dolandırılması, çalınabilmesi, kaybolabilmesi, usulsüz kullanılabilmesi ve işlemlerin geri döndürülemez olmasının risklere açık olduğu da vurgulanmıştır. (2013 25 Kasım BDDK Basın Duyurusu)
2016: SPK Araştırma Dairesi Kripto Para Raporu'nda daha ılımlı bir yaklaşım gösterilmiştir ve "Bitcoin ve onun getirdiği teknolojilerin, kullanım alanı ve yaygınlığı gün geçtikçe artmaktadır, bunun karşısında ise hükümetler bitcoin'e karşı olumlu bir endişelilik hali içindedirler. Ülkemizin de tüm dünya devletleriyle birlikte bitcoin'i olumlu bir endişelilikle izlemesinin uygun olacağı düşünülmektedir. Tüm riskler değerlendirilerek teşvik edici düzenlemeler yapılırsa bitcoin pazarından, gelir elde etmemiz de mümkün olabilir." denilmiştir. Öte yandan Merkez Bankası ve SPK, sanal paraların "emtia" olarak kabul edilip edilmeyeceğini tartışırken Gelir İdaresi sanal paralardan nasıl vergilendirme yapılması gerektiği konusunda çalışmalara başladı.

Ceza Hukuku kapsamında değerlendirildiğinde: Anayasanın 38. Maddesinin 3. fıkrasına göre "Ceza ve ceza yerine geçen güvenlik tedbirleri ancak kanunla konulur". Türk Ceza Kanunu'nun 2. Maddesi suçta ve cezada kanunilik ilkesi gereği "Kanunun açıkça suç saymadığı bir fiil için kimseye ceza verilemez ve güvenlik tedbiri uygulanamaz. Kanunda yazılı cezalardan ve güvenlik tedbirlerinden başka bir ceza ve güvenlik tedbirine hükmolunamaz".

Yasal düzenlemelerden de anlaşılacağı üzere "Kanunsuz suç olmaz"

Bu maddeye göre, bugün itibarı ile Türkiye'nin yasal mevzuatlarında "sanal para" kavramları ile ilgili düzenleme bulunmamaktadır. Bitcoin ve diğer sanal para kullanımı ve madencilik yapılması herhangi bir yasal düzenleme ile yasaklanmadığından kullananlar için de suç teşkil etmesi söz konusu değildir. Bu duruma "Kanunsuz suç olmaz" prensibi çerçevesinde bakmak gerekir. Çünkü işlendiği zamanın kanunlarında suç olarak tanımlanmayan ve karşılığında ceza gösterilmeyen fiili icra ettiği gerekçesiyle hiç kimse cezalandırılamaz. Şu ayrıma dikkat edilmesi gerekmektedir: Sanal paraların kullanılması suç değildir. Ancak mevcut yasalarımız gereği sanal parayı kullanmak ya da başka teknolojik imkanları kullanmak sureti ile kaçakçılık, dolandırıcılık, hırsızlık ve benzeri fiillerin yapılması suçtur. Bunun için ayrı bir düzenlemeye ihtiyaç yoktur.
TL ile bitcoin (BTC) veya diğer altcoinleri almak için "borsa" adında şirketlerden hesap açıp paranızı bu sitelere gönderim sağlamanız daha sonra da "sanal cüzdan" oluşturmanız gerekmektedir. Dünyada ve Türkiye'de yüzlerce borsa yer almaktadır. Ancak hukuki statüleri henüz tanımlanmış değildir.

"Türk borsaları" açısından değerlendirildiğinde: Mevcut düzende en az sermaye ile kurulan şirketler, bu faaliyetleri gerçekleştirebiliyor ve sadece kullanıcıdan aldığı

“fee” denilen komisyon bedellerine ilişkin fatura kesiyor. Ancak milyonlarca paranın bulundurulmasında tam olarak aracılık hizmeti mi aldığı, paranın işletilmesinden kar alıp almadığı muallak bir durum olarak gözükmektedir. Bu şirketlerin kuruluş aşamasında yeterli teminatının olmaması kullanıcılar açısından tedirginlik yaratmaktadır. Bu sebeple Türk borsaları, işlem yapanlardan kimlik, ikametgah, fotoğraflı imzalı dilekçe istemeleri ileride yapılacak düzenlemelere karşın önlem niteliğindedir. Ancak bu önlemler yeterli gözükmemektedir. Zira günde milyonlarca liranın işletildiği bir sistemin devlet tarafından akredite edilmiş ve kullanıcıların paralarını güvence altına alacak bir sistem geliştirilmelidir.

Ancak yasal düzenlemenin olmamasını fırsat görenler de *vardır.* Kanun koyucuların, finansal kuruluşların üzerinde ve gerçek dünya ekonomisinde geniş kontrollerinin bulunmasından akabinde vergi yükü getirilmesinden dolayı bu yeni sistemde düzenleme olmamasını fırsat olarak değerlendirenler bulunmaktadır. Ayrıca bu düşüncede olan çoğu kişi sanal para birimlerinin herhangi bir merkezi otoriteye ait olmamasını **anarşist** yönü itibarı ile cazip bulmakta, devletlerin serbest piyasaya müdahalesini hoş karşılamamaktadır. Birçok kullanıcı bu platformu özgülük alanı olarak da görmektedir.

Her ne kadar merkezi otoriteye bağlı olunmaması cazip görülse de son zamanlarda sanal para kullanımında ciddi artışlar meydana geldi. Birçok kişi sanal paraların yasal güvencesi olmamasından kaynaklı yatırım ve ödeme metodu konusunda konuya çekimser bakmaktadır. Bu kişilerin bir derece güvence hissetmelerinin sanal para piyasasını oldukça hareketlendireceğini rahatlıkla söyleyebiliriz.

Devletler açısından değerlendirildiğinde*:* Sanal para birimlerine dayanan ekonominin takibi ve kullanıcıların kontrol edilmesi kanun koyucu için problem oluşturmaktadır. Yargılama yetkisi sorunsalı ile karşı karşıya kalınmaktadır. Çünkü herhangi bir coğrafi sınır yoktur ve ilgili açık düzenlemelerin olmadığı durumlarda hangi ülke kurallarının uygulanacağını tespit etmek zordur. Bu durumun ancak *uluslararası sözleşmeler* ve *devletlerarası Özel Hukuk normlarında* yer almasıyla bir nebze olsun kontrol edilebilirliği sağlanabilir. Ancak her geçen gün yeni bir teknolojik sistem çıkmakta ve devletlerin hantal ve bürokratik yapılarının gelişen teknoloji ile aynı derecede performans sergilemeleri oldukça zor gözükmektedir.

Devletlerin bu sistemin bu denli rağbet gören, kontrolünü elinde tutamadıkları, ilerleyen zamanlarda ülkelerin kendi para birimlerini değersizleştiren bir mekanizmaya dönüşmesi ihtimaline yönelik devletler üstü yeni bir oluşuma girmesi mümkün olabilir. Şöyle ki her geçen gün yeni bir teknolojik sistemle karşı karşıya kalan ülkelerin aynı performansta hareket etmesi ancak benzer bir eylem ile gerçekleştirebilir.

Devletler üstü oluşum şu şekilde olabilir: Tıpkı Birleşmiş Milletler, Avrupa Birliği, İNTERPOL gibi birçok ülkenin tek çatı altında karar verebildiği bir mekanizma ortaya çıkabilir. Bu mekanizma var olan BM çatısı altında faaliyet gösterebileceği gibi tamamen bağımsız yeni bir oluşum olarak da faaliyet gösterebilir. Ülkeler, kendi içinde sanal para uzmanları yetiştirme yoluna gidebilir, özel olarak “sanal para savcılık birimleri” kurulabilir. Şimdiki durumda bu konularla sadece özel şirketler ve avukatların ilgilendiği görülmektedir. Bu oluşumların olmaması halinde sanal para kontrolünün mevcut düzende yapılması oldukça zordur. Özetle mevcut yasaların çıkması ile var olan şirketlerin yasalara göre şekillenmelerinin; yeni yatırımcıların çıkması ile yeni iş olanaklarının ortaya çıkmasının akabinde istihdama ve ülke ekonomisine olumlu yönde katkı sağlayacağı düşüncesindeyim. Ayrıca bitcoin ile hayatımıza giren Blockchaın teknolojisinin birçok alanda kullanılması mümkündür dünyada Blockchain sistemi emlak ve gümrük sistemlerine entegre edilmiştir. Arada aracı olmaksızın güvenilir şifreleme teknolojisi ile birçok sektörün çağ atlamasına ön ayak olacaktır. Türkiye’nin bu sistem karşısında izleyici olmayıp lider ülke konumunda olması gerekmektedir. Bunun için silikon vadisi gibi Türkiye’de Blockchain Vadisi kurulmalı ve özel teşvik ve serbest bölge statüsünde dünyanın birçok ülkesindeki şirketin Türkiye pazarında yer edinmesine olanak sağlamalıdır. Teknoloji ve sanal şirketlerin lider olduğu bir devirde devlet ve şirketlerin bu konuya duyarsız kalması düşünülemez.



Yazı: Deniz KAYNAK

"İnkılapları Doğuran Hamlelerdir"

Nezihe Muhiddin'i Hatırlamak



İllüstrasyon: Pınar ERGÜN



5 Aralık, Türkiye'de kadınların seçme ve seçilme hakkını elde etmesinin yıl dönümüydü. Oysa biz bu günü yıllarca kadınlara seçme ve seçilme hakkı verilmesinin, bahşedilmesinin, hediye edilmesinin, "hiç lüzum ve ihtiyaç yokken daha böyle bir talep de gelmemişken" gökten kucağımıza düşmesinin yıl dönümü olarak kutlamıştık. Dünyadaki hemcinslerimizden önce bu hakkı bize tanıyan, hepsi de erkek olan devlet büyüklerimizin önünde minnetle eğilmiş, kıvançla göğsümüzü kabartmıştık. Oysa tarihten koparılmış yapraklar arasında unutturulmuş bir kadın, Nezihe Muhiddin; "İnkılapları doğuran hamlelerdir." diyordu. Bugün seneler süren suskunluğun ardından, kadınların siyasal haklarına kavuşmasında en önemli hamleleri yapan, Osmanlı'dan Cumhuriyete kadın mücadelesinin baş aktrislerinden biri olan Nezihe Muhiddin ve Kadın Birliği'nin hikayesine kulak vermenin tam zamanı. Çünkü bugünkü siyasi kamplaşma ortamında tartışmanın çekildiği, "Kadın haklarının tanınmasında en büyük payeyi Mustafa Kemal Atatürk mü yoksa Nezihe Muhiddin mi almalı?" sorusundan ziyade bir siyaset dilinin tartışmaya açılması gerekiyor. Kadınlara haklarının bahşedilebiliyor olması, aynı zamanda o hakların bahşeden konumundakiler tarafından geri alınma ihtimalini de içinde barındırıyor.

Nezihe Muhiddin'in hikayesi, başarılı erkeğin arkasındaki kadının, kafes ardında özgürleştirilmeyi bekleyen zavallı bir kız çocuğunun hikayesi değil. Sonu acı olsa da çok güçlü ve gür bir sesle haklarını savunan, hemcinsleriyle dayanışan, başkalarının onun adına konuşmasını kabul etmeyen, göz dağlarına pabuç bırakmayan cesur bir kadının ilham verici hikayesi. Peki bu hikaye nasıl başladı?

Nezihe Muhiddin, 1889 yılında Kandilli'de, Abdülhamid'in baskı rejimi sırasında, gençler Namık Kemal'in Vatan ve Silistre marşını söylerken gözyaşlarına boğulan hürriyetperver ve aydın Zehra Hanım ile açık fikirli, kadınların eğitimine önem veren savcı Muhiddin Bey'in kızı olarak dünyaya geldi. Almanca, Fransızca, Arapça ve Farsça dillerini ve edebiyatını öğrendiği eğitim yılları boyunca, ilk mürebbim dediği Nakiye Hanım'ın onun üzerinde büyük etkisi oldu. Çocukluk ve gençlik yılları, ilk ve en uzun soluklu kadın gazetesi Hanımlara Mahsus Gazete'de yazıları yayımlanan Nakiye Hanım ve evlerinde toplanan diğer hanımlarla günün siyasi ve sosyal sorunlarını, kadınlığın durumunu ve bunun nasıl değişebileceği-

ni tartışarak geçti. Yirmi yaşında "bir erkek gibi çalışmak" için öğretmen olmak amacıyla Maarif Nezaretinin fen sınavına hazırlanırken İttihat ve Terakki Kız Sanayi Mektebine müdür tayin edildi. Sınavı kazandıktan sonra da fen bilgisi dersleri vermek üzere kız idadisine atandı. Çalışma hayatı boyunca pek çok okulda öğretmenlik, müfettişlik ve müdürlük yaptı; aynı zamanda yirmi kadar roman, üç yüz civarı öykü, sahnelenmiş piyesler, operetler ve filme alınmış senaryolar yazdı. Ayrıca iki kez evlendi, ikinci evliliğinden Malik isimli bir oğlu oldu.

Fakat onu özel kılan, ne edebi eserleri ne de üretken çalışma hayatı… Bugün onu hatırlamamızın sebebi, bir eylemci ve düşünür olarak kadın hakları mücadelesine katkısı. 1923 yılına gidelim. Bu dönemde TBMM'deki her iki grup içinde de kadınların siyasal ve vatandaşlık haklarını alması için şartların olgunlaşmadığı ve kadınların aile reisi olan eşlerine oy vermeleri gerektiği yönünde bir fikir birliği görülüyordu. Meclisin kurulduğu 1920 yılından, kadınların siyasal haklarını kazandığı 1934 yılına kadar da birkaç bastırılmış tartışma girişimi haricinde TBMM'de kadın haklarıyla ilgili bir suskunluk hakim olmuştu. Tam da böyle bir dönemde, Nezihe Muhiddin ve bir grup eylemci kadın, siyasal haklar hedefiyle örgütlenmek üzere bir kadınlar şurası toplamaya karar verdi. Bu eylemciler, Kadınlar Halk Fırkasının kurucuları olacaktı. Bu kadınlar, 1908-1923 yılları arasında geliştirdikleri fikirler ve yürüttükleri faaliyetlerin yanında Milli Müdafaa döneminde vatanın savunmasına bizzat katılmaları nedeniyle de kadınların bu vatanın sadık ve hakiki evlatları olduklarını kanıtladıklarını düşünüyordu. Onlara göre şartlar çoktan olgunlaşmış, dalından koparılmayı bekliyordu. Ve Nezihe Muhiddin'e göre hakları onlara verilmese bile, kadınlar onları alacaktı. "Hiç şüphesiz hak, azmin, fi'lin ve liyakatındı."

Kadınlar, cüretkar bir adımla 15 Haziran 1923'te, Cumhuriyet Halk Fırkasının bile kurulmasından evvel Kadınlar Halk Fırkası adıyla bir partinin kuruluş beyannamesini İçişleri Bakanlığına sundular. Bu adımı neden attıklarına ilişkin "Hedefi siyaset olan bir cemiyet, gayri siyasi olamazdı" diyor Nezihe Muhiddin. Fakat İçişleri Bakanlığı sekiz ay süren bir sessizliğin ardından "kadınların seçme ve seçilme hakkı olmadığı" gerekçesiyle KHF'nin kuruluşuna izin verilmediğini tebliğ etti. Kulislerde ise hareketin pek taşkın bulunduğu konuşuluyordu. KHF ekibi yılmadı, başta "kadınların askerlik görevlerini ifa etmeleri" olmak üzere taşkın bulunan maddeleri törpüleyerek, faaliyetlerini Kadın Birliği adı altında bir dernekte sürdürmeye karar verdiler. Fakat bu hak taleplerinden bir geri adım değil, yalnızca bir strateji değişikliğiydi. Nitekim, 24 Şubat 1925'te Kadın Birliği, hak talepleri için propaganda amacıyla Halide Edip ve Nezihe Muhiddin'i İstanbul mebus adayı gösterdiğini duyurdu.





Bu dönemde Yunus Nadi yönetimindeki Cumhuriyet gazetesi, alaycı karikatürlerle kadınların siyasete katılma talepleriyle dalga geçiyor; kadınları hürmete layık olanlar ve olmayanlar olarak ikiye ayırıyordu. Belli ki hürmete layık olmadığı düşünülen Nezihe Muhiddin için başlatılan bu itibarsızlaştırma kampanyası, 1927 yılında Kadın Birliğinin üç yıllık etkinliklerinin baskılar nedeniyle son bulduğu, derneğin kapatılma tehlikesi atlattığı ve Nezihe Muhiddin'in kanıtlanamamış yolsuzluk iddialarıyla birlikten ihraç edildiği bir dönemin de başlangıcı olmuştu. Yunus Nadi, Nezihe Muhiddin'in uzaklaştırılmasını "Oh çok şükür kurtulduk." diyerek kutluyordu. "Bu millet sonuçta bir ailedir" diyerek TKB'nin bu ailenin dışındaymış gibi hareket ettiğini iddia ediyordu.

Birliğin başına aileden biri, Latife Bekir geldi. Latife Bekir, kadınların siyasi haklarıyla ilgili "Biz Nezihe Hanım gibi hayaller peşinde koşacak değiliz." diyordu. Ardından Nezihe Muhiddin'e Valiliğin açtığı davanın yanı sıra bir de Kadınlar Birliği tarafından dava açıldı. Ne yazık ki bir buçuk sene süren bu dava bir karara varılmasıyla değil, Meclis'in kabul ettiği af kanunu ile düştü.

Bu sırada giderek kadınsız bırakılan kadın inkılapları yaklaşıyordu. 1930 baharında kadınlar belediye seçimlerinde, 1933'te ise köy yönetimlerinde seçme ve seçilme haklarını elde ettiler. 5 Aralık 1934 tarihinde ise milletvekili seçme ve seçilme hakkı geldi. Fakat meclise giren kadınlar arasında, bu konuya onca emek vermiş kadın hareketinden pek az isim vardı. Kadın Birliği, artık görevini tamamladığı gerekçesiyle feshedildi.

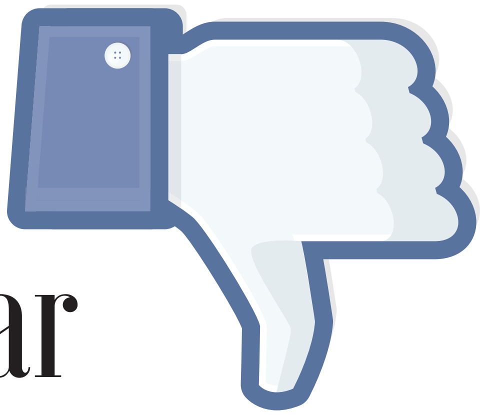
Nezihe Muhiddin ise önce tarih ve edebiyat kitaplarından sonra belleklerimizden yavaş yavaş silindi. Kendi kurduğu örgütün tarihçesinde bile ismi geçmemeye başladı. 10 Şubat 1958 tarihinde İstanbul'da yalnız ve unutulmuş bir durumda bir akıl hastanesinde vefat etti. Cenazesinde "Türk Kadınlar Birliği Genel Merkezi" yazılı bir çelenk haricinde ömrünü vakfettiği kurumdan tek bir kişi bile yoktu. Fakat bıraktığı izler bugün bile kadın mücadelesinde yaşıyor.

Bu yazıda Yaprak Zihnioğlu'nun Metis Yayınları'ndan çıkan *Kadınsız İnkılap* kitabından yararlanılmıştır.



Yazı: Tunç BERKMAN

Dijital Yanlışlar



Pazarlamanın temelinde yer alan çoğu kavram; örneğin "müşteri", "maliyet", "iletişim"... teknolojinin gelişmesiyle küreselleşen dünyada yerini yeni, evrimleşen kavramlara ve farklılıklara bıraktı. 2000'li yıllarda dünya tamamen bir "pazar" haline gelirken müşterilerin talep ve beklentileri önceki yıllara kıyasla büyük bir değişim geçirdi. Bu değişimle beraber müşterilerin talep ve beklentilerinin farklılaşması, üreticilerin müşteri merkezli pazarlama stratejilerinde de evrim yapılması gerektiğini ortaya koydu. [1]

Bu evrimi hakkı ile gerçekleştiremeyenlerde iki temel sorun görünüyor: Ya pazarlama sektöründe bu dönüşüme ayak uyduramayanlar veya bir başka deyişle çağın gerisinde kalanlar, eski yöntemlerle yeni düzene direnmekte ısrar ediyor ya da dijitalleşen ve pazarlamanın temeline dijital projeleri koyan markaların hayatları "dijital yanlışlarla" dolu. Bazı örnek hataları masaya yatırmak, bunları içselleştirmek ve geliştirmek markamızı ileriye taşımak için yararlı olacaktır. En temel yanlışlardan birisinin pazarlama ve iletişimin sadece "büyük işletmelere" uygun olduğu algısı diyebiliriz. İşletmenin büyüklüğünden ziyade, tüketiciye ulaşma noktası başarının anahtarı konumunda. Bütçenin büyüklüğüne bakmaksızın pazarlamanın içeriği ve etkisi bu yanlış algıyı çürütüyor. Kar yığınının çığa dönüşmesi gibi bu yanlışı, "hızlı sonuç alma" beklentisi takip ediyor. Teknolojiyle beraber dünyanın hızlanması bir gerçekken pazarlamada bu hız daha düşük seviyelerde seyrediyor. Pazarlamada başarı için sabırlı olmak önemlidir. Facebook, Twitter, Instagram derken hayatımızın bir parçası olan sosyal medya kanalları pazarlama dünyasının vazgeçilmezleri arasına girdi. Ancak şirketler, kendilerini her sosyal medya kanalı kullanmak "mecburiyetinde" hissediyorlar. Kocaman bir yanlış... Her sosyal medya kanalı markanın farklı sorunu çözebilir, ve kanalın içerik stratejisi bu kapsamda farklılık göstermelidir.

Ek olarak hedef kitle olan müşterilerin sosyal yapısı belirlenerek şirketin hedefleri ölçeğinde uygun olan sosyal mecraya yönelmek, işin doğru adımı olarak ön plana çıkıyor diyebiliriz.[2]

Yapılan araştırmaların ortaya koyduğu başka bir gerçek de tüketicilerin duygularıyla hareket ettiği. Tüketicimiz ile ilgili yaptığımız en büyük hata ise tüketicinin bizim kadar akıllı olduğunu zaman zaman unutmamız. Tüketici samimi ve içten olmayan bir işe ikna olmuyor ve içselleştiremiyor. Mesajın benimsetilmesi müşteriye "kendinden hissetme" duygusuyla aşılanmasından geçiyor. [3]

Dünyanın içinde bulunduğu hızlı dönüşüm süreci tüketiciyi çoktan etkiledi ve pazarlamayı da çatısı altına alıyor. Pazarlama sektörünün başarılı olması için bu değişime aynı hızla ayak uydurması gerekiyor. Her geçen gün tüketiciyi yakalamak ve etkilemek daha zor olacak. Fark yaratmak için cesur adımlar atmamız gerektiğini ve hatalarımızı içselleştirerek doğru yolu bulmamız gerektiğini unutmayalım.

1. https://tr.linkedin.com/pulse/pazarlamanın-tarihi-ve-alternatif-pazarlama-tanımları-rafig
2. http://blog.adgager.com/dijital-pazarlamada-dogru-bilinen-yanlislar/
3. https://www.myfikirler.org/pazarlama-dunyasinin-dogru-bilinen-yanlislari.html

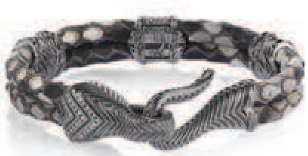
TJ

THUJA JEWELS



Python Bracelet in 925K Silver, DF-VS Diamonds

Snake
THE SERPI



Sand Boa



Morelia Viridis



Rosy Boa

İstanbul: Greenwich - Zorlu Center 212 353 6347, Quadran - İstinye Park 212 345 0101
Ankara: Greenwich - Armada AVM 312 219 1289, Greenwich - Panora AVM 312 219 9315
Antalya: Argos Jewel Art - Antalya Cd. 242 310 3210, Argos Jewel Art - Kemer 242 814 7040



ERKEĞİN "FEMİNİSTİM" DEMESİ ÇOK COOL!

Alarko Holding yönetim kurulu üyesi, gerçek bir feminist, girişimci, kadınların güçlenmesinde uluslararası platformda bir rol model. Leyla Alaton'un kariyeri, master yaptığı yıllarda henüz 24 yaşındayken elindeki çanta ile New York sokaklarında kapı kapı dolaşarak kemer sattığı dönem başladı. Büyürken aile şirketinin ayrıcalığı hissettirilmeden çok mütevazı bir şekilde yetiştirildiği için israfı da sevmiyor. Çok samimi, farkındalığı ve espri anlayışı yüksek. İlişkilerine her zaman kalbiyle girmiş ama aklıyla çıkmış bir kadın o. Evlenecek çiftlere öncesinde uyum testi yapılmasını öneriyor. İş hayatının yoğunluğundan çekilmek için belirli bir yaş sınırı koymuş, sonrasında tüm zamanını kadının güçlenmesine ayıracak.

Neslihan PERKER
Fotoğraflar: Süreyya Yılmaz DERNEK
Mekan: Pera Palace Hotel

Coco Chanel'in hayatını anlatan bir filmde, Chanel saçlarının değişimine karşılık arkadaşına şu yorumu yapıyordu: "Bir kadın eğer saçlarını kısa kestiriyorsa hayatını değiştiriyor demektir!" Siz de hep kısa saçlı bir kadındınız. Bu yorum hakkındaki düşünceleriniz nedir?
Evet, benim de saçlarım ezelden beri kısa. Saptamanız çok doğru. Şimdi düşünüyorum da doğum yaptığım dönemlerde dört sene kadar saçım gayet alaturka bir uzunluktaydı. Galiba çocuklarla olmanın ve çalışmamanın verdiği bir psikolojiydi, çok ilginç, işe döndüğümde yeniden kestirmişim. Saçlarımın kısalığı iş hayatımla paralel. Uzun saçla uğraşmak çok büyük vakit kaybı, bir de bana yakışmıyor. Kısa saç enerjimle daha uyumlu, saçım da modumla birlikte şekil alıyor. Coco Chanel çok doğru bir laf etmiş, boşanan, sevgili değiştiren veya sevgilisinden ayrılan kadınlar soluğu kuaförde alırlar. Saçını değiştirmek, hayatımda bir şeyleri değiştiriyorumun ciddi bir mesajı.

Türklerin görselliğe fazla takıldığını, Avrupa'da ne fiziksel özelliklere ne de kadın-erkek arasındaki yaş farkına önem verildiğini belirtmişsiniz. Sizce ülkemizde durum neden böyle?
Fiziğim ile ilgili yaklaşımları, başka hiçbir ülkede yaşamadım. Biraz önce bir arkadaşım aradı -kendisi Avrupa'da yaşıyor ama Türk- "Yüzüne ne yaptın, harika görünüyorsun?" dedi. Başka bir arkadaşımın bugün ilk yorumu "Çok kilo vermişsin!" oldu. Fiziğe çok önem veriyoruz, daha doğrusu fiziksel görünüme çok güç atfediyoruz. Elbette ki estetik, ahenk, güzellik, doğa bunlar çok önemli. Ama insanlar da görüntüyle bu kadar yargılanmamalı.

Neden böyle peki?
Herkes takıntılı. Hem erkekler hem kadınlar… Şimdi artık biz kadınlar da erkeklerin fiziğine takıyoruz. Bu bir yandan iyi bir şey, eşitlikçi bir durum oluşuyor. Fakat sığ ve üzücü buluyorum, entelektüel açıdan da sığ bir durum. Bir insanın fiziksel özelliklerine bu kadar takılıp farklı derinliklerini aramamak bana çok sığ ve ucuz geliyor.

İnsan bu detaylardan kurtulup içindeki güzele odaklandığında hayatı da ona göre şekilleniyor galiba?
Kesinlikle öyle. Ben her insanda bir güzellik görenlerdenim. İnsanın bir şeyi muhakkak ki diğerlerinden daha güzeldir. Bunu insanlara söylerim de ne kadar güzel saçınız, gözünüz var diye. İnsanlar birbirine güzel konuşmakta cömert değiller, cimriler. Bu yaşımda cömert olmayı öğrendim. Başkalarındaki güzelliği görmek, kendi içimdeki pozitifliği ortaya çıkarıyor. Ben Boğa burcuyum, Venüs yıldızı etkisinde. Boğa burçları için güzellik, estetik, ahenk, harmoni önemlidir. Ama bu güzellik odadaki uyumun, tasarımın, orantıların ahengin veya pencereden görünen bir ağacın bir heykeli andırması gibi…

Pişmanlık duyduğunuz, ertelediğiniz bir şey var mı?
Hiç olmasa da geriye dönüp baktığımda seçimlerimizin ne kadar ciddiye alınması gerektiğini görüyorum. Özellikle de eş seçimi ile ilgili… Hayatınızda yaptığınız en önemli, bir numaralı seçim çocuklarınızın annesi/babası olacak, hayatınızı paylaşacağınız kişidir. Ne iş ne gittiğin okul ne de yaşadığın memleket… Bunlar ikinci, üçüncü sıradaki şeyler. İlk sırada çocuklarının yetişmesini, özellikle entelektüel anlamda, birlikte şekillendireceğin kişinin seçimi çok önemli geliyor bana.

Evlenmeden önce uyum testi:

Peki, doğru eş seçimi için sizin öneriniz nedir? Bir kişinin doğru olduğunu nasıl anlarız?
Doğan Cüceloğlu'nun yeni kitabı var "Evlenmeden Önce" , Mehmet Sungur'un kitabı "Aşk, Evlilik, Sadakatsizlik". Bunlar konuyla ilgili bilgi sahibi olmak için mutlaka okunmalı. Nasıl ki iyi bir üniversiteye gitmek veya işe girmek için bir çok imtihandan geçiyor, teste tabi tutuluyoruz, evlenmeden önce de çiftler bir teste girse çok faydalı olur kanaatindeyim. Oradan çiftin uyumluluğu ortaya çıkar. Çünkü değerlerin uyumlu olması çok önemli! Aşk-meşk devresi bitince geriye değerler kalıyor, aynı görüşte değilseniz, beraber yürüyemezsiniz. Sonucun bilimsel olasılığını başından bilerek bu yola gir. Yani uyum şansından haberdar ol. İkincisi de bir evli çiftin çocuk yetiştirebilme becerisini test etmesi… Ne kadar anlaşacaklar? Servise vermesi kavga, hangi okula gideceği kavga, biri büyümüştür soğuk memlekette kafasına şu bereyi tak der. Öbürü üşümez, ne gerek var der. Çok zor… Her şeyde hemfikir olmak çok zor. Aynı evde oturmayı tavsiye etmem. Bazı sevgililer de birlikte yaşamak, birbi-

rinin evinde oturmak istiyor. Bir an evvel yapsınlar, bir an evvel. Sonra neden aynı evde yaşamamaları gerektiğini hızla anlasınlar. Yaşasınlar birlikte ne aşk kalır ne de seks. Kendi ayağına kurşun sıkmakta insanoğlunun üstüne varlık yok. Ali Poyrazoğlu'nun son oyunu "Tamamla Bizi Ey Aşk" tam da bu durumu özetliyor.

Çantadaki kemerlerle 2 milyon dolarlık ciro:

Gençliğinizden beri girişimci bir karaktermişsiniz. Elinizdeki çantayla New York'ta kemer satmışsınız.

New York'a master yapmak için gittiğim 1984-86 yılları, Özal yılları olarak da bilinen ihracat furyasının patladığı dönemdi. Her yerde bu mevzuyla ilgili kazandığım para yanlış yazılır bari derginizde bu vesileyle doğrusu çıksın. 24 yaşındaydım ve derslerim akşam saatlerinde olduğu için gün içinde boş vaktim oluyordu ve bir şeyler yapmak istiyordum. Alışveriş yapmak vs gibi aktiviteler de bana göre değildi. 84 yazında İstanbul'a geldiğimde satranç takımları, bakır tabaklar ve daha birçok ihraç edilebilecek numune topladım. Birbirinden değişik objeler ve aksesuarlar aldım. Bir arkadaşım da beni GÖN Deri'ye götürdü. Orada her yerde olmayan, kalın, dana derisinden mat çok değişik kemerler üretilmişti. Kendi paramla 50 tane kadar aldım numune olarak. Fabrika sahibinin haberi bile yoktu. New York'ta elimdeki çanta ile kapı kapı gezdim. Bugün bile elindeki çantayı sürükleyenlerin satıcı olduklarını bildiğim için onlara gülümserim. Ben o yoldan geçtim. O zamanlar internet yok altın, sarı sayfalar vardı adresler için. Baktım "Belt Imports" iki kelime. Omega Fashions diye bir yer var, zar zor randevu verdiler gittim. Sahibi de şimdi çok yakın arkadaşımdır. Gösterdim kemerleri, tam New Yorklu vakit nakit yani, yüzüme bile bakmadan "İlginç, kötü değil, ne kadar?" diye sordu. Değişik geldi tasarımlar. Elli, yetmiş, seksen derken bir sürü sipariş verdi tabii ben uçtum mutluluktan. 2 dolar 25 sente Amerika'da satıyordum tanesini, vitrinde satış fiyatı 9.99'du. O iki sene süresince GÖN Deri tam 2 milyon dolarlık mal sattı, ben komisyoncuydum, şirkete bu meblağda mal sattırmış oldum. GÖN Deri kazandığı o parayla fabrika kurdu. Ben de bu arada aptal olduğum için İstanbul'a geri döndüm. Kalsana orada, işi büyütsene… Müşteriyi, üreticiyi bulan sensin. Hayatta yapılan seçimler çok önemli. Yanlış anlama hiç pişmanlık duy-



"İnsan, değersiz insanlarla birlikte olabiliyor"

Siz aşkta hep kazanan biri miydiniz?

Beni çok iyi tanıyan arkadaşım Emre Yılmaz, aşkı yaşama biçimimle ilgili en iyi yorumu yapmıştı: "Leyla; ilişkilere kalbiyle giren, kafasıyla çıkan biri." Hiçbir ilişkiye kafamla girmedim ama kafamla çıktım. Hiç olmayacak adamlarla birlikte oldum, değersiz, hiç olmamam gereken değmeyecek kişilerle ilişki yaşadım. Nasıl birlikte oldum diyorum bugün. Sonra gördüm ki insan, değersiz insanlarla birlikte olabiliyor. Özellikle de kadınlar... Çünkü kadınlar, kendilerini olduğundan daha aşağıda görmeye meyilli, kendi değerlerini bilmiyorlar. Karşılarındaki adamdan üstte de görmesinler kendilerini ama aşağıda da hissetmemeliler. Dengede olmalı her şey. Kadının kendini tanıması ve neye layık olduğunu anlaması lazım. Sığlıklara, vasatlığa razı olmamalıyız. Ne aşkta ne de işte vasatlıktan uzaklaşılmalı.



muyorum ama "Sliding Doors" diye bir film vardır, insan çok enteresan noktalarda seçim yapar ve o seçim bütün hayatımızı etkiler. Önemli seçimlerin daha ciddiye alınıp enine boyuna tartılması lazım.

Bazı şeyler bu durumda kaderle mi ilgili?
Bu kadar önemli bir seçim, o dönem ebeveynlerimin de işine geldiği için orada kal, demediler ama eğer çocuklarım böyle bir şey yapsa bugünkü iş kafamla devam etmelerini desteklerdim. Gemileri yakıp döndüm adeta.

Sizin gibi bir ailenin ferdi olup da o yaşlarda ve yıllarda böyle girişimci bir hamle yapan insan pek görmedim. Yani elinde çanta ile kapı kapı dolaşacak, bu ürünleri satmaya çalışacak…
Zor şeyleri seviyorum. Bir şeyleri de ben becereyim istedim, her şey çok doğal oldu. Kendi kendime ispat edebilmeyi görmek istiyorum. Eğer sattığım mala inanıyorsam çok iyi bir satıcıyımdır.

Bu yapıya sahip olmanızda aileniz tarafından mütevazı olarak yetiştirilmenizin de etkisi var öyle değil mi?
Ben ailemi ve kendimi dışardan beni gördükleri gibi görmüyordum ki. Sanki babamın kaç parası olduğundan herkesin haberi vardı da ben bilmiyordum! Meğer Alarko büyük bir şirketmiş, asıl hissedarı olmak büyük bir şeymiş. Bunların hiçbirini ne hissettim ne de bana hissettirdiler. Babam da annem de savaş çocuğuydu. Savurganlık olmayan bir evde, gereksiz masraf ve savurganlık yapılmadan yetiştirildim. Çocuklarımın da öyle davranması beni rahatsız eder. Tabakta bir şey bırakılması bile… Dalga geçerler benimle, herhalde önceki hayatında çok açlık çek-

tin diye. Gene de tabağımda lokma bırakmam. Çünkü Allah baba darılır, neslindenim!

Girişimcilere tavsiyeleriniz neler?

Bu konuda sürekli konuşmalar yapsam da her seferinde ağzımdan başka yorum çıkıyor, ben de şaşırıyorum. Girişimcilik çok moda oldu ancak girişimci olacağım diye de bu yola çıkılmıyor. Tamamen kendiliğinden oluşan bir süreç, nasıl ki New York'ta kemerleri satmaya başladım çok rağbet gördü, bu öyle bir şey. Girişimci olduğumu sonradan anladım, ben bile bilmiyordum. Üniversiteden mezun olduktan sonra girişimci olacağım diye bir şey yok, bu çok içgüdüsel bir süreç. Bu süreç boşlukları görerek puzzle gibi tamamlandıkça şekillenen bir olay. Doğal bir akış. Bir eksikliği görüp daha iyi tamamlarım diyebilmek. Ya olmayan bir şey olacak ya olanı çok daha farklı sunacaksın ya da daha ucuz olacak. Bir soruyu sormak gerekiyor, dünyada bir soruyu sorup ne olduğunu merak edip cevabını bulanlar Nobel'i alıyorlar. "Neden" ve "Nasıl" sorularını sormaya başlayınca yaratıcı olabiliyorsun!

Bundan sonrası için yapmak istediğiniz şeyler neler?

Daha çok konuşma yapmak, konferanslar vermek, kadının güçlenmesi için çalışmalar yapmak istiyorum. Her zaman feministim fakat şu dönem bazı insanlar da utanmadan feminist olduklarını söylüyor. Herkes nihayet kelimenin manasını daha iyi anladı. Moda da oldu, genç nesil de çekinmiyor, feminist olduğunu vurguluyor. Gelecekte erkeklerin de ben feminist bir erkeğim demesini bekliyoruz. Erkeğin ben feministim demesi çok "cool" hatta "seksi"!

Muhtar Kent dedi.

Akıllı adam da ondan. Bu tabir kişinin erkekliğini bozmaz, kadın ve erkeği eşit görüyorum demektir. Dünya gerçeklerinin farkına varmış demektir. Uluslararası platformda, daha profesyonel ve daha programlı ilerlemek hedefindeyim. Enternasyonal olarak hiç de fena olmadığımı gördüm, Madrid'e bir konuşmaya gittim, dünya standardındayım onu biliyorum. Türk kadını olarak yurt dışında olmayı daha da çok önemsiyorum. Bir keresinde New York'ta bir konuşma yaparken izleyicilerden biri, Türkiye'de daha fazla kadının başını bağladığını görüyoruz, dedi. O anda bir vahiy indi, bir şey oldu. Başını kapatıyor olmak beynini kapatıyor anlamına gelmez cevabını verdim. Herkes o dakika sus pus oldu, çok da iyi oldu. Ne yazık ki yurt dışında bu önyargılarla çarpışıyoruz.

Siz IMF Başkanı Christine Lagarde'a hayrandınız.

Çok severim, tanışıyorum da. Önemli bir kadın; cesur… O da ta…klılardan. Önemli bir rol model. Varlığı kadınları cesaretlendiriyor.

"Senerlerce söylediğim şeyin bir kelimeyle çözüleceğini bilseydim, daha önce söylerdim."

O konuyla ilgili ne diyorsunuz? Kullandığınız tabir epey gündemde kaldı.

Bence çok iyi oldu, isabet oldu. Beni aradılar, kariyer konusu konuşulacak dediler. Ben de başka hangi kadınların geleceğini sordum, başka kadın olmadığını belirttiler. Öneride bulunayım dediğimde ise diğer konukları organize ettiklerini söylediler. Ülkemizin insan kaynakları ve kariyer konusu yüzde 99 kadınlar tarafından yapılıyor. Biz birlikte beş benzemez bir aradaydık. Programa gittim, azınlık olmaya alışkınım sorun değil. Çok yerde tek kadın olarak bulunduğum oldu, cinsiyete takılmam ama televizyonda konuk olarak bir kadın-erkek dengesi olmalı. Kadınlar çok hassas bu konuda, genellikle tüm konuklar bu tip programlarda erkek. O programda mesela dört kadın çağırsınlar, her konuda kadınlarımız var. O akşam 22.00'de başladı program benim yattığım saate denk geliyor, biraz da hastaydım. Başladı yayın; tutarlı gitmedi, bir sohbet alışverişi veya tartışma ortamı yoktu. Kadınlar iş dünyasında erkekleşmek zorunda kalıyor gibi bir konu açılınca buna katılmadığımı kendimi gayet kadın ve seksi hissettiğimi söyledim! "Düşündüğümü söylemek beni erkek yapmaz, insan yapar" dedim. Bunun üzerine Serdar Kuzuloğlu, "erkekler bile düşüncelerini söylemiyor" deyince evde sigortalar atar ya, aynen öyle oldu. Ben de "çünkü asıl t...ak erkeklerde değil kadınlarda" dedim, isabet oldu! Çünkü Türkiye'nin bütün kadınları kendilerini daha güçlü hissettiler. Onlar kendilerini iyi hissedince ben de kendimi iyi hissediyorum. Senelerce söylediğim şeyin, bir kelimeyle çözüleceğini bilseydim daha önce söylerdim!



BİR GÖKKUŞAĞININ ZİRVEYE GİDEN YOLCULUĞU

Köy öğretmeni bir babanın kızı olarak dünyaya geldi. Meslek hayatına biyoloji öğretmeni olarak başladı. "Erkek işi" olarak görülen akaryakıt sektörüne bir kadın nezaketi ile yaklaştı. Eşiyle birlikte çıktıkları bu yolculukta OPET'i Türkiye'de en çok tercih edilen ve dünyaya açılan bir marka haline getirdi. Onu tanımak insana çok fazla şey katıyor, Nurten Öztürk bir rol model olarak olgun veya genç herkesi etkisi altına alıyor.

Neslihan PERKER
Fotoğraflar: Begüm ÖZPINAR

Meslek hayatınıza öğretmen okulunda ve fen fakültesinde zooloji-botanik üzerine eğitim görmüş biri olarak başlamışsınız, öğretmenlik sizin ilk mesleğiniz. Daha çok bilim kadını olmaya meyilli bir karakter hissi uyandırdı bu bende ama siz bunu çok başarılı bir iş kadını kariyerine dönüştürmüşsünüz. Bu süreçten biraz bahseder misiniz?

Biraz tesadüfler sonucu oldu…Öğretmen bir ailenin çocuğuyum, köylerde geçti çocukluğum... Hatta ilkokulu beş sınıfın bir arada eğitim gördüğü dönemlerde okudum. Ortaokuldan sonra ise yatılı okul dönemim başladı, sınavı kazandım ve Sinop Kız Öğretmen Okuluna gönderildim. Yatılı okulun güzelliğini de orada deneyimledim… Kendini tanıma ve yetiştirebilme konusunda tamamen kendinlesin. Bizim zamanımızda yatılı okullar şimdiki gibi değildi, okulun işlerine de katkıda bulunurduk. Yaparak yaşayarak büyüdük. Yine bizim dönemimizde okulun son sınıfına geçen en çalışkan öğrenciler yüksek öğretmen okuluna seçilirdi. Ben de Çapa Yüksek Kız Öğretmen Okuluna gönderildim. Yüksek öğretmen okullarında ilk sene hazırlık sınıfını okur ve meslek derslerini alırdık. Belli bir alanda öğretmenlik yapılacaksa o alana dair eğitim üniversitede alınırdı. Ben de İstanbul Üniversitesinin sınavına girdim ve Fen Fakültesi Botanik-Zooloji Bölümünü kazandım. Çok isteyerek tercih etmiştim, zevkle okudum, biyoloji öğretmeni oldum. Yatılı okuldayken tanıdığım eşim Fikret Öztürk de o zamanlar, fizik bölümünde eğitim görüyordu birlikte üniversiteye gittik.

Eşinizle çok genç yaşta tanışmışsınız.

Evet. Üniversite birinci sınıfta tanıştık. Bir an önce evlenebilmek için çok çalıştık. Okulumuz kredi usulüydü ve her dersin bir kredi değeri vardı, 100 krediyi dolduran mezun oluyordu biz de erken mezun olduk. 68 kuşağıydık ve olayların çok yoğun olduğu bir dönemdi. Hemen görev yapamadık çünkü bizim zamanımıza kadar, bizim gibi erken mezun olan öğrenci olmadığından hemen diplomamızı vermediler. Diplomamızı daha sonra almak kaydıyla evlendik. Böylece bir sene ev hanımlığı sürecim oldu. Daha sonra eşimle beraber öğretmenliğe başladık, yüksekokul mezunu başarılı öğretmenler olduğumuzdan eğitim enstitülerine atadılar. Ancak ikinci sene sonunda, farklı şehirlere atanınca eşim yanıma gelip ticaret denemesi yapmak istedi. Gaziantep'ten Mersin'e tayinimizi istedik, o arada eşim madeni yağ ticaretine başladı. Ben öğretmenliğe devam ettim. Özellikle laboratuvar çalışmalarına çok önem verdiğim bir süreçti hatta TÜBİTAK yarışmalarına öğrencilerimi sokmaya başladım. 12 projeyle katıldık ve 9'u TÜBİTAK Proje Ödülü aldı. O dönem üçüncü çocuğumuz olmuştu ve ben çocuğa bakacak uygun birini bulamadığımdan iki yıl görevimden ayrılmak zorunda kaldım. Tekrar öğretmenliğe geri dönmek istediğimde eşim birlikte çalışmayı teklif etti, böylece ticaret hayatının içine girmiş oldum. Fakat 80'li yıllardan bahsediyoruz, madeni yağ işi tamamen erkek sektörüydü. Benim için zor, bilmediğim bir alandı. Dedim ki "Bunu yapmak zorundasın!" ya sevdiğin işi yapacaksın ya da yaptığın işin sevilecek yönünü bulacaksın.

"Ev hanımlığı dünyanın en zor mesleği"

Mümkün değilmiş zaten, TÜBİTAK'a proje üreten bir kadının evde oturması çok zor olurdu.

Kendi kendime sürekli söyleniyordum "Ev kadınlığı dünyanın en zor mesleği" diye ... Gerçekten takdir ediyorum ev kadınlarını ama ben beceremedim. Ben zamana çok fazla şey sıkıştırmak isteyen planlı yaşayan bir insandım ve bu hayat biçimi bana göre değildi. Yıllardır işe eşimle birlikte gidip geliyorduk, farklı ortamlarda olunca aramıza bir mesafe girdi, değişmeye başladığımızı gördüm. Onunla omuz omuza çalışmak aynı dili konuşmak, birlikte aynı sosyal yaşamın içinde bulunmak ve güçlükleri birlikte göğüslemek seçeneğim olmalıydı.

İnsan farklılaşıyor, asla aynı kalmıyor.

Kesinlikle…"Benim iş yaşamının ve sosyal yaşamın içinde olmam gerekiyor."dedim ve zevkle iş hayatına döndüm. Eşim: "Kasanın yanına otur, o bana yeter."dedi. Gerçekten de öyle oldu. Öğretmenlik benim mizacım, öğrendiklerimi insanlarla paylaşmayı çok seviyorum. Mademki bilmediğim bir iş, o zaman sevilecek ve faydalı olacağım yanlarını bulmalıydım. Bir patron değil; iyi bir çalışan, iyi bir gözlemci, iyi bir öğrenci olmalıydım. Başlangıçta erkek egemen bir sektörde kadın görmek tepkilere yol açtı: "Bu kadının burada ne işi var, patronun eşi çalışır mı?" gibi.

Bu girişime iyilikle, güzellikle, onların hoşlanacakları şeyleri yaparak başladım. Böylece ben işi sevmeye başladım, onlar da beni sevmeye başladılar. Eşim de dışarıdaki işlerine daha rahat konsantre oldu. Sonuç olarak Mersin'de 10 yıl içinde Türkiye'nin en büyük madeni yağ ve akaryakıt distribütörü olduk. Aldığımız her istasyonu çok iyi işlettiğimizden zamanla istasyonlarımızın sayısı arttı. En sonunda ticareti büyük yerde deneyelim dedik ve 1992 yılı Şubat ayında İstanbul'a taşındık, Türkiye'nin ilk yüzde yüz sermayeli akaryakıt dağıtım şirketi olan OPET'i kurduk.Tam 25 yıl oldu ve çok şükür ki çok güzel yerlere geldik. Ülkemizin en büyük dördüncü, akaryakıt dağıtım sektörünün ikinci büyük şirketi olduk. Havada, karada, suda her yerde olduk, diyorum ben… 11 senedir müşterilerin aralıksız en çok tercih ettiği markayız.

Siz eşinizle birbirinizi çok iyi tamamlamışsınız. Çünkü eşlerin aynı işte birlikte uyumlu çalışmaları da her zaman kolay değildir, öyle değil mi?
Biz bir elmanın iki yarısıyız, deriz birbirimize. Farklı yeteneklerimiz var ve yeteneklerimiz doğrultusunda her birimiz iyi yapabildiğimiz şeyleri üstlendik, o konularda da birbirimizi destekledik. Birlikte çalışmanın zararını değil yararını gördük ama bu konuda kadına daha çok görev düştüğünü de itiraf etmeliyim.

Benzin ve ağaçlar tezat gibi geliyor insana…
Başlangıçta istasyon görsellerini kapatır diye düşünenler olsa da biz insanlar yeşile gelir diye düşündük. "Hem Temiz Tuvalet Kampanyası hem de yeşillendirme işlemini iyi yapan istasyonları ödüllendireceğiz, bunun sahiplenmesini de bayilerin eşlerine vereceğiz. Yuvayı dişi kuş yapar, siz de yuvanıza sahip çıkın." dedik eşlere. İstasyonların çevresindeki bir buçuk kilometrelik ağaçlandırmanın bakımını da bayilere verdik. En az üç yıllık fidanlar ve ağaçlar diktik, böylece kısa süre içinde büyüdüler. Bir diğer bakış açımız da şuydu: Bütün sektörler gibi bizim sektörümüz de doğaya zarar veriyor ama araç kullanan insanlar, bu zararı dönüştürmek için ne yapıyor bunun hesabını yaptık. Araç sahibi bir kişi, bir yılda çevreye verdiği zararı 12 ağaç dikerse karşılayabiliyor. Hiç değilse bizden dört tam depo akaryakıt alanların adına bir ağaç dike-



"Bir erkek kadını baş tacı edip onu başının üzerinde taşımalıdır"

Doğru eş seçimi çok önemli. Özellikle çalışan genç kadınlara verebileceğiniz tüyolar var mı? Çünkü ev kadını olmakla kariyer kadını olmak farklı şeyler...
Ben eşimle öğrenciyken tanıştım,karakterim gereği iş ortamında çalışmadan duramayacağımı biliyordu. Baştan çalışan bir kadınla evli olduğunu, bu hayatın da böyle geçeceğini bilerek ve bunu kabullenerek evlendi. Bu çok önemli yani samimi, dürüst ve açık olmak... Sevgi olmadan olmaz ama saygı duymak da bir o kadar mühim... Bir erkek, evleneceği kadını bavul gibi, sırt çantası gibi yani taşımak zorunda olduğu bir yük olarak düşünmemelidir. Bir erkek kadını baş tacı edip onu başının üzerinde taşımalıdır.
Onunla her ortamda mutlu olup her yere gidebilmeli, her ortama girebilmelidir. Tabii kadın da girdiği ortama uyum sağlayabilmeli, temsil yeteneğini geliştirmelidir. Elbette kadın olarak erkeklere göre daha duygusalız. Belki zaman zaman tepkilerimiz farklı, bunları biraz törpüleyip duygularımızın kararlarımıza etkisini irdelemeliyiz. Mantığımızı devreye sokarak yaptığımız davranışın akılcı ve evrensel doğrulara ne kadar uygun olduğunu tartarak hareket etmeliyiz. İçe kapanan, baskıyı kabullenerek bunu biriktiren bir kadının oradan çıkması çok zor. Tartışarak değil, tatlılıkla anlatarak zamanında kendini ifade etmek çok önemli. Eş olduğumuz kadar kadar arkadaş da olmayı becerebilirsek evlilikler daha sağlıklı gidiyor.

Sosyal sorumluluk projeleri hazırlanırken dikkat edilenler:

Hem siz hem de OPET sosyal sorumluluk projeleri ile bütünleşmiş durumdasınız. Bir projeye karar vermeden önce nelere dikkat ediyorsunuz ve konsepti, konu başlığını neye göre tasarlıyorsunuz?
Akaryakıt sektöründe elimden geldiğince fark yarattığımı düşünüyorum. Çünkü kadın bakış açısıyla sektöre katmaya çalıştığım değerler büyüyerek değişim yarattı. Burada akaryakıt sektörüne eşimle birlikte, yönetimin başında birisi olarak girmenin, düşüncelerimi uygulayabilmenin, gerektiğinde yapmak istediklerim için bütçe sağlayabilmenin de avantajları oldu. Herkes bir şeyler yapmak ister ancak koşullar uygun olmayabilir. Temiz Tuvalet fikrini ortaya attığımızda kabul etmeyenler hatta küçümseyenler de oldu. Ben bu ülkenin buna ihtiyacı olduğunu ve mutlaka yapılması gerektiğini biliyordum. Kurumsal sosyal sorumluluk fikrine katkım olduğunu düşünüyorum. Akaryakıt sektöründe bu bazda keşke daha çok değişiklik olabilse... Biz OPET'te yapmış olduğumuz sosyal sorumluluk projeleriyle çok büyük fark yarattık. Bu projeleri yaparken şunlara dikkat ettik: OPET olarak istasyonlarımıza gelen araca hizmet etmek yerine, aracı kullanan insana hizmet edersek ve onları mutlu edersek fark yaratmış oluruz, dedik. İstasyonlar 24 saat çalışan yerlerdir ve ben oraları karanlıkta parlayan yıldızlar gibi düşünürüm. Herkesin güvenle girebileceği yerler olmalıdır ve oralara çocuklarını da güvenle sokabilmelidirler. Orada tertemiz tuvaletler bulmaları, dinlenip mutlu ayrılmaları çok önemli. O zaman bir "Temiz Tuvalet Kampanyası" olmalı çünkü bu herkesin ihtiyacı diye düşündük. Kampanyayı gelip geçici olarak değil bir değişim projesi olarak ele aldık. Ülkelerin medeniyet dereceleri, tuvaletlerin temizliği ve trafiğinin düzeninden belli olur. Biz sosyal sorumluluk projesi üzerine çalışırken öncelikle ülkenin böyle bir girişime ihtiyacı var mı sorusuna cevap verecek mi, verecekse nasıl bir proje olmalı ayrıca insanlar tarafından kabul görecek mi? diye inceleriz. Bu bazda baktığımızda tüm projelerimiz bir toplumsal soruna cevap veren niteliktedir. İstediğimiz değişim sürecini sağlamadan bitirmeyi düşünmediğimden sürdürülebilir özelliğe sahiptir. Hepsinin ekonomik kalkınmayı destekleyen, insanlara-duygulara dokunan tarafları vardır. Tüm bu özellikler birleşince ortaya güzel projeler çıkıyor zaten. Hangi projeye girersek ona odaklanırız ve sonucu gördüğümüzde de mutluluğunu birlikte yaşarız. Şu anda beş büyük projeyi birlikte götürüyoruz. Temiz Tuvalet Kampanyası, Yeşil Yol, Örnek Köy, Tarihe Saygı ve Trafik Dedektifleri Projesi.



lim, bu projeyi taçlandıralım dedik. Projeyi iyi götüren istasyonların bulundukları bölgelere ödül olarak parklar ve bulvarlar yapacağımızı söyledik. Böylece OPET park ve bulvarları oldu. Halkla ağaçlandırma etkinlikleri yapıp eğitimler verdik. Okullara gittik. Temiz Tuvalet Kampanyası'nda bugün 9 milyonun üzerinde kişiye seminer verip Trafik Dedektifleri'yle üç milyondan fazla çocuğu trafik konusunda bilinçlendirdik. Her zaman önce insan, önce eğitim diyoruz, böylece başarıyı daha çabuk yakaladığımızı düşünüyoruz. Gelecekte de bu projelerimizi destekleyen yeni çalışmalar yapacağız.

Yapmayı çok isteyip de henüz hayata geçirmediğiniz bir proje var mı?
Çok proje var çünkü bu ülkenin çok fazla projeye ihtiyacı var. Tarihe Saygı Projemizle de Gelibolu Yarımadası'nı olduğu gibi rehabilite ettik. Daha sonrasında Çanakkale Valiliği tarafından, 2018 Uluslararası Truva Yılı olacak size ihtiyacımız var, denince Truva'ya koştuk. Kazı alanı ve çevresindeki Tevfikiye köyünü Ağustos 2018'e kadar rehabilite edip ülke turizmine katkı sağlamaya çalışacağız. Ülkemizdeki tüm öğretmenlerimizi "Elini Ver Öğretmenim" adını taşıyan bir projede buluşturmak, benim yıllardır istediğim, belki öğretmen kökenli olduğum için de onlarla kucaklaşmayı, onlarla birlikte sorunlarımızı paylaşıp çözümler üretmeyi istediğim, eğitim için nasıl kalıcı tedbirler alabiliriz diye düşündüğüm bir proje. Öğretmenin ne istediğini, ihtiyacını bilmeden ufkunu açmadan gerekli imkanları sağlamadan, yalnız sözle olmuyor. O yüzden ben, elini ver öğretmenim, derken gerçekten birleşen ellerle bir şeyler yapabileceksem buna adım atarım.

Şiir, edebiyat, fotoğraf, seyahat sizin ilgi alanlarınız… Hayatın her anını dolu dolu yaşayan bir kadın mıydınız? Böyle olunca daha mutlu yaş alır insan öyle değil mi?
Ben yaşımdan hiç korkmadım, bazıları "Keşke şu yaşımda olsam, 30 yaşıma geri dönsem…" der. Ben geride bıraktığım hiçbir yaşta da olmak

istemedim. Elbette hayatta çok zorluklar oldu ama onlar benim bir parçamdı. Bana kazandırdığı dersler, mutluluklar, hazlar, o mücadele yıllarının kattığı kenetlenmelerin düşünsel anlamdaki katkıları büyük oldu. Yaşanması gereken de yaşanacak. Dolayısıyla ben evet, dolu dolu yaşamayı seviyorum. Derim ki "Ben bir gökkuşağıyım!". Doğduğumda bir köy öğretmeninin çocuğuydum, köy evinde doğdum ve ondan sonra yaşadığım, karşılaştığım ortamlar, girdiğim sosyal çevreler, dünyadaki başka ülkelere yaptığım seyahatler, tanıdığım kişiler, görüşmelerim ve geldiğimiz nokta hayatın çok renkli, çok farklı, aslında bir cümbüş olduğunun göstergesi. Korkmak yersiz. Zamanın kazandırdıklarını seviyor ve zamanın gücüne çok inanıyorum. Değişime inanıyorum, değişmeyen hiçbir şey yok ve bundan da korkmamak lazım. Yenilikleri, teknolojiyi seviyorum teknolojide sevmediğim tek şey çevreye ve doğaya verdiği zarar. Bunu telafi edebilmek için birlikte hareket etmek ve yapılacakların daha önceden yapılmış olanlarla entegrasyonunun sağlıklı olması lazım. Kendimdeki değişim süreci için de bu geçerli, dünkü ben ile bugünkü ben birbirinden çok kopmamalı. Bir keresinde bir bayimizin eşi, "Sizi çözdüm, çok zeki ve emekçi bir kadınsınız." demişti. Zeki olduğum tartışılır ama emekçi olduğum doğrudur. Olayların pozitif yönlerini görür, negatif yönlerinin içimi karartmasına izin vermem. Çalışanlarıma da yataktan gülerek kalkın enerji dağıtarak güne başlayın, derim. Karşınızdakinin problemleri içine girmeyin, detayların içinde boğulmayın. Siyah dahil tüm renkleri severim ama karayı sevmem.

Fotoğraf çekmeyi çok sevdiğinizi biliyorum. Siz nasıl bir fotoğraf karesi olurdunuz?

Doğa benim vazgeçilmez bir parçam. Kapalı bir odada boğulurum, eşyalar, ruhtan yoksun şeyler beni boğar. Doğal, samimi, içten ve sıcak olmaya özen gösteriyorum öyle insanları seviyorum. Kendimle ilgili, sevdiğim fotoğraf kareleri nedir diye düşünsem, mesela her tarafın karla kaplı olduğu bir ortamda yürümek, masmavi bir denizin içinde yüzmek, yemyeşil bir yolda yürümek, bir çiçek tarlasının içinde olmak. Tabiatın kendini gösterdiği yerlerde müthiş huzur duyuyorum. Gerek gökyüzü olsun gerek yeşil olsun… Maviliğin de sonsuzluğunu seviyorum, yeşilin de...



Gezegenine saygılı bir kadın:

Projeleriniz arasında Yeşil Yol Projesi benim için çok büyük bir önem taşıyor çünkü ülkedeki sorunlardan öte küresel ısınma ve kuraklığa dokunan bir tarafı var. Bu projede sizin botanik bilimci olmanızın muhakkak ki bir hassasiyeti vardır ve ben gezegenini gerçekten önemseyen bir kadın görüyorum. Yani "Ben dünyalıyım, çok önemsiyorum onu, küresel ısınma da yaklaştı" diye söylenmekten ziyade bir eylem var ortada. Bu konuda harekete geçen çok az insan var, evrensel bir şey yaptınız aslında.

Benim en çok üzüldüğüm konulardan bir tanesi insanların motivasyon bozucu eleştirel yaklaşımları; elbette herkes eleştirebilir ve eleştiriyor da. Ama eleştirdiği konuda kendisi ne yapıyor? Eylemleriyle söylemleri birbirine ne kadar uygun? Ben eleştirinin insanın ufkunu açtığını düşünür, ekip gücüne inanırım, toplantılarımızda beyin fırtınasına, havada uçuşan fikirlere bayılırım. Her birimizden bir fikir çıktığında ortak bir sinerji oluşuyor, böylelikle kişi eleştirdiği yönden yapıcı yöne geçmiş oluyor ve projeyi sahipleniyor. Yeşil Yol Projemiz de böyle başladı ve şirket olarak projeyi birlikte sahiplendik. Benim çocukluğum Bolu'da bir dağ köyünde tabiatın içinde geçti. Yeşilin önemine inanan tam bir doğa aşığıyım. Biz de istasyonlarımızın peyzaj alanlarını ve çevresini ağaçlandırıp yeşillendirme kararı aldık. Biz yapana kadar istasyonlarda bir peyzaj çalışması yoktu. Yollardaki insanlar istasyonlarımıza geldiklerinde nefes alsınlar istedik.



“MUCİZELERE İNANMAM”

1964 yılında Beyoğlu Fitaş Pasajı'nda başlayan, ilklerle dolu bir yolculuk... Türkiye'nin ilk billboard reklamları, ilk baskılı tişörtü, ilk garment wash pantolonları... Mudo, bugün Türkiye'nin en başarılı markalarından biri. Mustafa Taviloğlu ise bu başarılı markanın yaratıcısı olmanın dışında gerçek bir deniz tutkunu, sanat aşığı... Hayatta ne yapıyorsa hepsini doğru ve iyi yapmaya yemin etmiş gibi. Röportaj için buluştuğumuzda aynı anda farklı işleri hallediyor; kimseyi ihmal etmiyor, iyi iletişim kuruyor, gülümsüyor, enerji saçıyor... Başarısının sırrını, “İşimde devamlılığı esas aldım ve mucizelere inanmam” cümleleriyle açıklayan Taviloğlu ile Mudo'dan ve hayattan konuştuk.

Nihan BORA SAPMAZ
Fotoğraflar: Begüm ÖZPINAR

Mudo macerasına 1964 yılında Fitaş Pasajı'nda kiraladığınız 12 metrekarelik bir dükkanda hediyelik eşya ve plak satarak başladınız. O yıllarda aklınızda neler vardı?
O zamanlar bir tanıdık beni, o dönemin en büyük AVM'si sayılan Fitaş'a götürdü. Orada Gürün Han'ın sahibi Doğan ile bir yer tuttuk, ilk mağazamızı açtık. Fitaş'taki mağazada, ne geliyorsa satıyorduk. İşler çok iyiydi. Kadının biri geldi, "Kadıköy'de mağazam var, biraz ürün verin satayım." dedi. Biraz verdik, sonra kendimiz açmaya karar verdik. İlk önemli atağımı, 1969'da gittiğim Paris dönüşü yaptım. Orada, 1968 olaylarına katılan gençlerin kıyafetleri beni çok etkiledi. Gençliğin ne olduğunu orada anladım. Renkli tişörtleri keşfettim. Ben bildiğim şeyi yaparım. 12 metrekarelik dükkanı açtığımda da bizde ne yok, ne olmamış, ne yapabiliriz diye baktım.

"Hep fark edilmenin peşindeydim"

Böylece Türkiye tekstil sektöründe birbirinden farklı yeniliklerin de öncüsü oldunuz. Paris'in ardından ilk baskılı tişört, garment wash pantolonu yaptınız. Bu fikirler nereden aklınıza geldi?
Şimdiki gibi internet olmadığı için yeni model yaratma şansımız çok azdı. Yabancı markaların neler olduğunu görebilmek adına perakende sektöründen birkaç arkadaşla, Erol Simavi'den rica edip basın kartı alarak Paris'in yolunu tutardık. Fotoğrafçı gibi moda haftalarına katılır, yerlerde sürünerek dünyaca ünlü fotoğrafçılarla defileleri görüntüledik. Jerry Hall ve Inès de la Fressange gibi dönemin ünlü modelleriyle arkadaş olmuştuk. Kimse aslında ne iş yaptığımızı ve nerede kaldığımızı bilmezdi çünkü bir fotoğrafçının masraflarını karşılayamayacağı otellerde kalırdık. Döndüğümüzde ise çektiğimiz fotoğrafları aramızda bölüşür ve her birimiz kendi modellerimizi yaratırdık. Ayrıca ben her yaz St. Tropez'e giderek rıhtımdaki Amerikalıların fotoğraflarını çekerdim. Onların tarzı bambaşkaydı, çok ilham vericiydi. Hep fark edilmenin peşindeydim. Çünkü ancak farklı olursan ayakta kalabilirsin.

Türkiye, çeşitli dönemlerde farklı nedenlerle ekonomik krizler yaşadı/yaşıyor. Siz bu dönemleri atlatmak için nasıl bir strateji izliyorsunuz?
Yaptığımız işe çok güveniyorum. Türkiye'ye çok inanıyorum. Fırsatlar ülkesinde yaşıyoruz. Fırsatların olduğu ülkelerde riskler de vardır. Bizim iş kolumuzda mağazacılıkta durmak, düşmek demektir.



"Dijital çağ ile birlikte 'ürün' önem kazandı"

Son yıllarda kadınların iş hayatındaki varlıkları ve başarıları yadsınamaz. Siz Mudo'da kadın istihdamını ne kadar önemsiyorsunuz?
Hayatın temeli kadın. Kadın olmazsa hiçbir şey olmaz. Kadınlar, şirketimiz için tabii çok önemli. İşin doğası gereği de bu böyle. Öyle birkaç yer var ki neredeyse birkaç erkek araya sokalım, diyoruz. İyi çalışıyorlar.

Teknolojinin gelişimi, tüm sektörleri olduğu gibi perakende sektörünü de etkiledi. Siz bu gelişmelerin karşısında mı duruyorsunuz yoksa teknolojinin sizi beslemesine izin veriyor ve marka olarak kendinizi ona göre mi konumlandırıyorsunuz?
İnternet çarşıyı uzattı. Online ve offline birlikte yaşayarak daha geniş pazarlar oluşmasına katkıda bulunuyor. Lokasyon bazlı yaklaşımlar perakendecilikte eskide kaldı.



“Başarımın sırrı omurgayı iyi kurmamdır”

Günümüzde dijital çağ ile birlikte “ürün” önem kazandı. Eskiden perakendede işin sırrı lokasyon derlerdi. Şimdi “ürün, ürün, ürün” diyorum.

Mudo, insana güven veren ve tüketici tarafından sıklıkla iyi yorumlar alan Türkiye’nin en önemli markalarından biri. Geçen yıllar içinde bu güveni oluşturmak için nasıl bir yol izlediniz?
Başarımın sırrı omurgayı iyi kurmamdır. Onun dışında mucizelere inanmam. Kimseyi kandırmayı düşünmedim. İşimde devamlılığı esas aldım. Uzun vadeli düşündüm.

Öncü olmak, daha önce yapılmamışı yapmak sizin için ne ifade ediyor?
Öncü olmak veya lokomotif olmak, önde olmayı karşılamaz burada. Öyle bir konsept yaratırsınız ki öndesinizdir, geride kalanların sizin önde oluşunuzdan ne gibi faydalar çıkaracağı o noktada onların bileceği iştir. Bizim en önemli mesajımız budur. Çağdaş ve önde olmak… Sürekli değişime açık ve bu değişimi kolaylıkla uygulayabilen bir firma olmak…

“Kafanıza koyduğunuz hayalden vazgeçmeyin”

Sizi Mudo’nun kurucusu olmanızın dışında sanata olan ilginizle de biliyoruz. Koleksiyonerlik maceranız nasıl başladı? Koleksiyonunuza en son heyecanla eklediğiniz eser hangisi?
Ben koleksiyoncu olacağım diye ortaya çıkmadım. Tamamen tesadüfen başladığım bu işten çok büyük haz almam, o işte çok büyük kaliteler görmem, o işin doğru olduğunu hissetmem ve ona gerçek bir mesai vererek takip etmemle doğdu koleksiyonum. Koleksiyon yapmaktan ziyade ben sanat ortamını sevdim, sanatçılarla paylaştığım anlardan hep büyük keyif aldım. Değişik insanları, kültürleri tanımak bana hep büyük haz verdi. En son Contemporary İstanbul Fuarı’ndan Volkan Aslan’ın “Selamet” isimli (ahşap tekne) enstalasyonunu aldım.

Sizin yolunuzdan gitmek isteyen, sizi örnek alan insanlara tavsiyeleriniz neler olur?
Kafanıza koyduğunuz hayalinizden vazgeçmeyin. Kafaya koyup yapmak aslında hedefi olmak demektir. Bir hedefiniz olunca ona doğru gidilir.



DİZİ SEKTÖRÜNÜN USTA İSMİ

Hem tatlı dilli hem pozitif. Hem kapalı kutu hem cana yakın. Hem çok yaratıcı hem çok başarılı. Bu sıfatların tamamı Senarist Ece Yörenç için rahatlıkla kullanılabilecek tanımlar. Yazdığı her senaryoyla olay olan usta kalem bu sayıda bizim konuğumuz oldu. Aslında bizi evinde ağırladı da diyebiliriz ya neyse.

Pemra G. Abasıyanık
Fotoğraf: Begüm Özpınar

Aylık konu toplantısı yapıyoruz. Herkes heyecanla başarılı kadın isimleri öneriyor. Bu sayıda önereceğim, aklımda olan tek isim var. İyi bir tv izleyicisi olduğumdan mı yoksa hakkında pek haber yapılmamasından mı bilemem ama benim önerim: "Ece Yörenç". O kimdi, diye soran olursa ki olmaz ama şöyle söyleyeyim: Yaprak Dökümü, Aşk Yeniden, Dudaktan Kalbe, Aşk-ı Memnu, Samanyolu, Menekşe ile Halil, Fatmagül'ün Suçu Ne?, Kuzey Güney, Medcezir, Kurt Seyit ve Şura, Bu Şehir Arkandan Gelecek... Bunları Melek Gençoğlu'yla birlikte yazdı. Medcezir ile Kurt Seyit ve Şura'nın başından beri yalnız çalışmış Cesur ve Güzel'i yazmış. E daha ne diyeyim size.

Toplantı sonunda yüzümde gülümseme ayrılıyorum. Önerim kabul edildi. Uzun zamandır tanışmak istediğim biriyle bu vesileyle tanışacağım. Araya ortak tanıdıkları sokuyorum. Mail ve telefon trafiğinden sonra röportaj günü geliyor. Bebek'te harika bir ev… Deniz manzaralı, küçük ama sıcaklığı kapıdan girer girmez hissediliyor. Duvarlarda tablolar, masaların üzerinde objeler dikkat çekici. İşte onu sevmem için bir neden daha: Uzun yıllar beraber çalıştığı Zerrin Tekindor'un en güzel tabloları onun duvarında.

Zaman kısıtlı, Ece Yörenç yoğun hemen fotoğraf çekimine başlıyoruz. Sıfır egoyla istenenleri yapmaya çalışıyor. Karelerden ekipçe mutlu olunca sıra röportaja geliyor…



"Cinayet yazacaksam katil olmama gerek yok"

Bir şeyi başarıyla kağıda dökebilmek için illa yaşamak mı lazım yoksa hayal gücü yeterli mi? Hayal gücünüze güveniyor musunuz?

Cinayet yazacaksam katil olmama gerek yok, hayat kadını hikayesiyse o hayatı mı yaşamış olmam gerekiyor? Yazmak iş ve yoğun bir hayal gücü gerekiyor. Ben küçükken de hayali "Küçük Ali" idim. Evde sahneler kurar, oynardım. Şimdiki nesil seyirci. Bizim zamanımız farklıydı. Tamam, çok yaşlı biri değilim ama bizim zamanımızda sinemaya ya da tiyatroya giderdik, ertesi gün arkadaşlarla onu canlandırırdık, film anlatırdık, herkes oyuncuydu.

Mahallenin Muhtarları ile başlayan serüven bugüne nasıl geldi?

Aslında uzun bir sürede gelindi. Mahallenin Muhtarları okul gibiydi, benim işi öğrenme zamanımdı. Eğlenerek öğrendiğim uzun süreli bir okul olarak bakıyorum o döneme. Ondan sonra başladı esas mücadele çünkü orada on bir sene boyunca çok iyi giden bir iş vardı sonrası ne olacaktı? Aslında terbiyesizlik yapmayayım sonrasında da çok şükür yazdığım işler beğenildi, tuttu, çok mücadele dolu olmadı.

Hep beğenilen işlere imza atmanın bir sırrı var mı?

Bir sırrı olsa bu sırrı satıp para kazanmaya bakardım. (Gülüyor) İnanın bilmiyorum. Çalışırken projelere çok uzun saatler veriyorum, iyi olması için gerçekten çok çabalıyorum. Yazmaktan çok büyük keyif alıyorum ve laf olsun diye değil işimi gerçekten çok severek yapıyorum.

Şimdiye kadar yazdığınız tüm senaryolar birbirinden farklı, karakterlerin hiçbiri birbirine benzemiyor, hepsinde ayrı hayatlar var…

Ne kadar tatlı bunu fark etmiş olmanız. Mesela benim hiçbir karakterim aynı şekilde konuşmuyor, konuşmadı. Mesela bazen hiç istemesem de başka insanların senaryolarını okuyorum ya da tv'de bir diziye takılıyorum. Bunu kendi sırtımı sıvazlamak için de söylemiyorum ama herkes aynı cümlelerle konuşuyor.

“Bir kitap karakteri olsam Jules Verne’in kitap karakterlerinden biri olmayı isterdim.”

Yaprak Dökümü, Dudaktan Kalbe, Fatmagül’ün Suçu Ne, Medcezir, Kuzey- Güney hepsi milyonları peşinden sürükleyen, geniş kitlelere ulaşan diziler. Başarının sırrı ne? Ödüllü bir senarist olarak yazarken nelere dikkat ediyorsunuz? Belli kriterler var mı?
Yazarken ben yönetmene ve oyuncuya yazıyorum her şeyden önce. Gerçekten imla hatası yapmamaya çalışıyorum. Onların rahat söyleyebileceği şekilde yazarım. Hatta yüksek sesle okurum ki nasıl durduğunu anlayayım. Mutlaka döner döner okurum. Hata yapmamaya çalışıyorum.

Ben iyi bir tv izleyicisiyim, hakkınızda şöyle bir algı var: “Proje ekibinde Ece Yörenç varsa tutar!”.
Tüylerim diken diken oldu. Ne mutlu bunu duymak. Biz şimdiye kadar yaptığımız işlerle marka olduk. Ay Yapım ailesiyiz. Bu tek kişinin başarısı değil, ben bir kağıda yazıyorum, onu çok iyi gözler okuyor, yaşattığım dünyayı kuruyorlar, hayali gerçekleştirenler var. Bu büyük bir ekip işi ve işini iyi yapan insanlar bir araya geliyor ve bu ekibin parçası olmak mutluluk verici. Her zaman önemli olan hikaye. Ben o hikayeyi düşünüp ikna ediyorum ve sonrası ekibin işine kalıyor.

Genelde oyuncuların isimlerini bilen insanlar sizi de isimle biliyor, tanıyor. Ama kapalı kutu gibisiniz. Sanki bir gizem var. Neden?
Yok… Aslında vaktim yok her yerde olmaya. Geldiniz evimi de gördünüz, yürüyüş bandım salonda camın kenarında, masam ve bilgisayarım elimin altında. Sporcu gibi çalışıyorum. Çok erken kalkıp güne başlıyorum. O ilk saatten gözlerim yanana, bulanık görmeye başlayana kadar da devam ediyorum. Mutfak ve genel ihtiyaçlar hariç yerimden pek kalkmıyorum. Geceleri çalışmayı pek tercih etmediğimden günümü efektif kullanmaya çalışıyorum. Eğer iş yetiştirme son günleriyse gece de çalışıyorum. Dışarı çok sık çıkmıyorum, eğer çıkarsam da genelde aynı yerlere gitmeyi tercih ediyorum. Sonuçlar hiç de şaşırtıcı değil anlayacağınız.

Unutulmayan sahnelere imza atmak nasıl bir duygu?
Aslında bunun için uğraşmıyorum. Ben de yazarken “Ah işte burası iyi oldu!” dediğimde veya Kerem Çatay ya da Ekrem Çatay okuyup da “Burası çok iyi olmuş!” dediklerinde yönetmen ve oyuncular böyle güzel yorumlar yaptığında iş çok daha keyifli hale geliyor. Aslında herkes birbirinin sırtını sıvazlıyor. (Gülüyor)

Karakter çatışmalarını nasıl kurguluyorsunuz?
Hikaye içinde kurgulamaya çalışıyorum. Bir hikayenin en önemli unsuru zaten o çatışmalar. O hikayenin düğümleri, açmazları olması lazım. İlk anda böyle olmalı diye başlıyorum ve yazarken de özellikle düğüm yaratıyorum. Yani her şey güllük gülistanlık devam ederse reality şov olur, gerçek olmaz. Çünkü hayatın gerçekleri öyle değil. Bir sürü şey var çevremde duyduğum. Onları dizi yapsak kırılır piyasa, yok artık bu da mı olmuş, dersiniz. Hayatta çok daha fazla atışmalar, düğümler, açmazlar var aslında. Hayat çok daha acımasız gerçekte.

Şimdi moda uygulama senaryolar. Bu konuya bakış açınız nasıl?
Uyarlama senaryoları ben de yaptım. Kitap uyarlaması yaptım. Medcezir, The O.C’nin uyarlamasıydı. Biz yapımcı şirketle yüzde 30’unu almak üzere anlaşma yaptık. Yapımcı şirket beni de bildiği için kabul etti ve böylelikle bizden şeyler de katabildim. Warner’la öyle bir anlaşma yapmıştık. Şimdi öyle bir durumdayız ki Warner benim dizimi de satıyor. Bu da çok mutluluk verici.

Dizi sektöründe fenomen olmak insana ayrı bir sorumluluk yüklüyor mu?
Beni kimse arıyor mu bilmiyorum çünkü ben bir tek Ay Yapımla çalışıyorum. İstiyorlardır ama benim için insan ilişkilerinde süreklilik çok önemli. Eğer bir yerde çok mutluysanız başka yer arayışına girmezsiniz. Ancak bir sorun yaşamam lazım. Sevilmediğimi hissetmem ya da yazdığım işlerin değer bulmayıp beğenilmediğini görmem

"Geçmiş zamana dönebilsem geçmişe değil geleceğe gitmek isterdim."

lazım. Bu benim için insan ilişkilerinde de geçerli. Kaçamak sevdalarım yok. Sağ olsunlar, mutlaka benle çalışmak için daha fazla ödemek isteyenler vardır ben zaten medeni şartlarda, sektörün gıpta edeceği şekilde çalışıyorum. Onlar da sağ olsunlar. Onun için dışarı hiç bakmıyorum.

Yazdıklarınızı düşünürsek şimdi bakınca keşke şöyle yazsaydım, dediğiniz yerler oluyor mu?
Var. Canımın yandığı bir projem vardı. "Mars Kapıdan Baktırır". Şimdi dönüp o işin neden başarılı olmadığını düşünüyorum. Çok tatlı bir hikayeydi. Zerrin Tekindor'la ilk çalışmamdı. Erdal Beşikçioğlu'nun ilk tv projesiydi ve 3. bölümde kalktı. Sebebi şimdi bakıp anlıyorum. Sumru Yavrucuk ve Zerrin iki komşuyu oynuyorlardı. Dizi bittikten sonra kadın dergileri, dernekleri dizi bitmesin diye kampanya başlatmıştı. Mücadele edilecek erkek karakteri boşanmış eşti. Şimdiki aklım olsa onu değiştirir, bekar erkek koyardım mesela.

Sektörde kadın olmanın, güzel bir kadın olmanın avantajı ya da dezavantajını yaşadınız mı? Aynalarla aranız nasıl?
Aynalara bakarak yaşamıyorum ama aynaları severim. Kilolu olduğum zaman sevmiyorum tabii ki altı aylıktan beri kilo sorunu yaşayan biriyim. Aynalardan korkmuyorum. Bizim meslekte öyle çarpık hikayeler de pek olmuyor. Ama tabiri caizse benim sulandıklarım oluyor. Mesela Kıvanç Tatlıtuğ. Onun yeri başka bende.

Diğer dizileri alıcı gözüyle seyredip ben olsam böyle yazmazdım, dediğiniz oluyor mu?
Eleştiri yapmıyorum ama ruh hastası şeklinde izliyorum. Edit ediyorum konuşmaları, kafamda doğru cümleyi buluyorum mesela.

Kendinizi nasıl yeniliyor, besliyorsunuz?
Seyahatler birinci yol. Yazmadığım zamanlarda çok okuyorum. Çok film seyrediyorum. Çizgi film izlemeye bayılırım. Genç arkadaşlarım çok onlarla da yenilenebiliyorum.

Gelecekte özellikle yazmak istediğiniz bir hikaye ve kadrosu nasıl olurdu?
Mesela tamamen yabancı oyuncuların oynadığı bir Hollywood prodüksiyonu yazmak istiyorum. Evet, bunu istiyorum.

Moda ve güzellik sektörüyle aranız nasıl? Vazgeçemediğiniz markalarınız, alışveriş adresleriniz var mı?
Alışverişe ve güzelliğe vakit ayırırım. Çok canı tez bir insanım. Gözümle bakarım ve kendimi iyi bilir tanırım. Zaman içinde neyin yakışacağını anladım, ona göre alırım. Mesela V yakayı tercih ederim. Hep aynı şeyleri alıyormuş gibi alışveriş yapıyor gibi görünsem de pıt pıt alırım. Annemden gelen iyi bir cilt yapım var. Sadece krem kullanarak yaşlanma etkileriyle savaşıyorum. Ama yeni yeni bazı şeyler yaptırmaya başladım mesela boynumu ütületiyorum. (gülüyor)

Mutfakla aranız nasıl? Yemeyi mi yapmayı mı tercih edersiniz?
Yemeyi de yapmayı da çok severim. Mutfakla aram çok iyi. Yapamadığım şey yok gibi. Mutfakta vakit geçirmeyi de sevdiğim için davetler vermeyi, arkadaş ağırlamayı da çok severim. Her şeyiyle ben ilgilenirim.

Yoğun ve koşturmalı hayat içinde vazgeçilmezleriniz, olmazsa olmazlarınız neler?
Benim bir köpeğim var Tekila. Onunla vakit geçirmeden yazıya oturmam. Aklıma gelen tek olmazsa olmazım bu.



Anne olmak, genç bir anne olmak nasıl bir duygu? Size neler kattı? O da sinema-film sektöründe. Ona torpil var mı?
23 yaş gibi genç bir yaşta doğum yaptım. Ve Ali yedi yaşındayken babasını kaybettik, yalnız kaldık. Koşturarak geçti yıllar. Şimdi Ali'nin çocukluğunu tekrar yaşamak isterdim. Doya doya keyfini çıkaramadım. Allahtan çok iyi bir insan oldu. Aslında iyi olması da onun başarısı, çabası. Benim bunda pek bir etkim yok. Şahane bir evlat oldu. Her şeyden önce şahane bir insan oldu. Şimdi düşününce onu tekrar büyütmek isterdim. Ama sıra kısmetse torunda.(Gülüyor) Benim işim ona dezavantaj oluyor ne yazık ki. O büyürken hep "Niye oyuncu yapmıyorsun?" diye sorarlardı. Bu zorla yapılacak bir iş değil. Kendisinin istemesi lazımdı. İstedi ve sektöre girdi. Ekrana çok yakışıyor ama boyunun çok uzun olması tek dezavantajı. Çabalıyor. Çok fazla göz önünde olmak istemeyen, bir yere gelmek için beni kullanacak bir çocuk değil, enteresan biri. Ece Yörenç'in oğlu olması ona avantaj getirmedi doğrusu. Ben yeni çalıştığım genç oyuncuları nasıl yorumluyor, eleştiriyorsam ona da öyle yaklaşıyorum. Ali'nin çok fazla sırtını sıvazlamıyorum.

Nasıl bir kayınvalide olursunuz?
Ali'nin sevdiği kızı ben de çok severim. Böylece bir de kız çocuğum olur.

Bir insanda en çok neler dikkatinizi çeker?
Sahici olmak en dikkat ettiğim şey. Rol yapan insan hemen olmasa da belli olur. Kendimi sevdireyim diyenler belli olur er ya da geç. Eğitimi, statüsünden önce sahiciliği önemli.

Birisine arkadaşım, dostum diyebilmeniz için ne gibi özellikleri olmalı?
Onda da sahicilik önemli. Evet, hayatımda çok insan var, yeni soktuklarım da var. Paylaşabileceğim şeyler için karşımdakine güvenmem gerek.

Sosyal medyayla aranız nasıl? Hem büyük bir özgürlük hem büyük bir kirlilik. Mesela hakkınızda çıkan olumlu-olumsuz yorumlara takılıyor, cevap verme ihtiyacı yaşıyor musunuz?
Eskiden Burcu diye bir asistanım vardı bana Twitter'ı öğretti. Hatta sonra Kara Sevda'yı yazmıştı. Olmanız lazım deyince peki dedim. Her takipçi geldiğinde inanılmaz heyecanlandığım günler geçirdim ama şimdi bakmıyorum bile. Şimdi Instagram'ı aktif kullanıyorum. Onda da dizi tanıtımlarımı yapıyorum.

Dizi sektörüne girmek isteyen, kalemine güvenen gençlere, isteklilere neler önerirsiniz?
Herkesin elinde kalem var. Herkes bir şeyler yazıyor. Sahip olduğum malzemelere yani bilgisayara ve çalışma masasına artık herkes sahip. Birikim ve hikaye yaratma gücü çok önemli. Her yazdıklarını beğenmesinler. Genç arkadaşlarım yazdıklarına çok inanıyor, biraz daha esnek olmaları gerekiyor bence. Benim mesleğe yeni başlayan, yetenekli insanlarla çalışmaya çok hevesim var. Ama onlara günün birinde yazmaktan bıkarsam veya anlatacağım hikayem kalmazsa hikaye anlattırmak istiyorum. Ay Yapım'a sürekli gelişen bir yazı ekibi kurmak ilk planım, istiyorum. İlk fırsatta yapacağım.

Son bir şey söylemek isteseniz…
Özellikle kızlara, kadınlara sesleniyorum. Kim bilir etrafımızda ne kadar kabiliyetli insanlar vardır. Başkalarının baskısıyla, kocasının, ailesinin baskısıyla iş hayatına girmekten çekinmesinler. Direnşinler, çalışsınlar, bulundukları yerden kafalarını çıkarmaya çalışsınlar.



İŞ DÜNYASININ ELİNİ HALKA UZATMAK İSTİYORUZ

Bir seneden uzun bir süre önce Elçin Çelebi'nin başkanlığı ile kurulan İDEKAD (İş Dünyası Ekonomik ve Stratejik Kalkınma Derneği) ülkedeki sivil toplum kuruluşu anlayışında fark yaratmayı hedefliyor. Özellikle referandum sürecinde adından söz ettiren derneğin başkanı Çelebi, siyasetçi bir aileden geliyor. AK Parti'den 25 ve 26.Dönem Hatay milletvekili aday adayı olan başarılı genç kadın ile derneğin hedeflerini, işleyiş biçimini "iş ve siyasette kadın olmayı" konuştuk.

Neslihan PERKER
Fotoğraflar: Haluk BAYLAN

Kariyer hayatınız nasıl başladı?
Bilkent Üniversitesinde Otel İşletmeciliği Bölümünde başlayan eğitim hayatımı, İşletme Bölümünde tamamladım. Okulu bitirdikten sonra bir holdingde halka ilişkiler müdürü olarak kariyerime adım attım. O tecrübe benim için çok faydalı olmuştu çünkü 96 kişilik bir personelin başındaydım. Çok da gençtim ama orada kazandığım tecrübe daha sonrasında gerek iş hayatında gerekse siyasi faaliyetlerimde bana çok büyük fayda sağladı. Ekip çalışmasını, insanlarla doğru iletişimi ve çözüm üretebilmeyi öğrendim. Çocukluğumdan beri ticarete meraklıydım, annem eczacı, okuldan çıktıktan sonra onun eczanesine gider çalışırdım. Siyasetçi bir aileden geliyorum, Eski Bakanımız Işın Çelebi'nin yeğeniyim. O benim kahramanım ve ikinci babam. Her gün yeni bir şey öğreniyorum kendisinden. Annemin ailesi Hatay hükümetini kurarak onun ülkeye katılmasını sağlayan, Tayfur Sökmen'in ailesi. Cumhuriyet tarihi boyunca ailemiz her dönem bir milletvekili çıkarmıştır.
Tekstil sektörüyle küçük yaşta tanıştım. Babam müteahhittir ancak kendisi tekstil sektörüne girerek bir mağaza açmıştı. Modaya da merakım vardı, çizimim de çok iyidir. Küçükken hayalim Stilist olmak ve moda dünyasının içinde olmak yada iç mimar olup dekorasyon yapmaktı. Yaratıcılığımı kullanabildiğim işleri istedim her zaman. Ancak sonradan eğitimim buna yönelik olamadı.

Bu sizin kararınız mıydı?
Şu dönemki çocukları bu anlamda daha şanslı görüyorum. Biz onların yeteneklerine ve isteklerine göre kapılar açabiliyoruz. Ben iç mimar ve stilist olmak istiyorum, diyen biriydim. Fakat bizim üniversiteye girdiğimiz dönem okulu kazanamayanlar yetenek sınavı ile bu bölümleri tercih ediyordu. "Sınavı kazanmışken kazanamayan kişilerin tercih ettiği bölüme mi gireceksin?" gibi bir yaklaşım olmuştu ailemde ya da "stilist olursan Türkiye'de ne kadar iş yapabileceksin" gibi… Şimdi bu alan çok gelişti ama bundan 20 sene önce böyle değildi. Turizm okurken meslek olarak bana uygun olmadığını anladım. Daha sonra işletme eğitimi aldım. Tekstil sektörüne girdim ilk önce yerli-yabancı markaların olduğu mağazaları açarak işe başladık. Eşim de tekstilciydi, zaten onunla yola çıktık. Sekiz senenin ardından yurt dışına açılmak istedim ve Türkiye'de olmayan bir markayı hedefledim. Böylece İtalya'nın en iyi markalarından biri olan Fabiana Filippi'nin distribütörlüğünü ve bayiliğini aldım. Bu da bambaşka bir deneyimdi çünkü yurt dışına gidip gelmeye başladım ve farklı bir kültürde çalışma deneyimi kazandım. Daha sonra kurumsal iletişim ve yatırım danışmanlığı şirketi kurdum ve dernek, siyaset işleri başladı. Derneğimin yanı sıra ailemizin başında olduğu Uluslararası Mevlana Vakfı'nda da aktif bir şekilde çalışıyor ve taşıdığımız kana ve ülkemize hizmet etmeye çalışıyoruz. Bu sebeple bir ayağım her zaman memleketim Konya'da.

"Her şeyi devletten beklemek doğru değil"

İDEKAD tam olarak neler yapıyor?
Yıllardır birçok derneğin içinde yer aldık. Kimse kızmasın ama - istisnaları ayrı tutuyorum- yurt dışında derneklerin işleyişi çok farklıdır, herkes için buna hükümetler de dahil çok önemli kuruluşlardır. Bizim ülkemizde çoğu dernekte, üye olup derneğe giriyorsunuz sadece happy hour'lara gidip verilen yemeklere katılıyorsunuz ki benim boşa harcayacak böyle bir vaktim yok. Üyeler birbirini tanımıyor, diyelim ki iş dünyasıyla ilgili bir dernek kuruldu, orada üyelerin birbirini tanıması, iş ilişkilerini geliştirmesi ve ülkeye katkı sağlaması gerekir. Üye olmanın amacı da budur. Girdiğimiz bu tarz kuruluşlarda da şimdiye kadar şunu gördük, üyeler birbirini tanımıyor, diğerlerinden kopuk olan bir yönetim var ve kimsenin bu yönetimin ne yaptığıyla ilgili bir fikri yok. Sadece şuraya gezi var, burada yemek var diye duyurular yapıldığında bir iletişim oluyor. Üyelere bir fikir soran, bir projeyi birlikte yapalım diyen yok. Toplanan ciddi paralar var, kasada iki milyon TL var, geziye mi gitsek gibi bir mantık hakim. Bu ülkede bir şeyler yapalım denmiyor, dolayısıyla devlet nezdinde de bir çoğunun geçerliliği yok. Cumhurbaşkanımız da hep bunu söylüyor. Bu kadar olaylı dönemlerden geçiyoruz ama dernekleri göremiyoruz. Bizim de sadece üye ol, para ver ve hiçbir şey yapma diyen bir zihniyetle ne işimiz var? Bizim kuruluşumuz, 15 Temmuz'dan kısa bir zaman öncesiydi. Olay öncesinde de siyasetin içinde yer almamızın deneyimiyle bir şeylerin olabileceğini tahmin ediyor ve dile getiriyorduk. 15 Temmuz öncesinde Türkiye risk altında dediğimizde, siz de partinizle bağlantılı yorum yapıyorsunuz gibi bir yaklaşım oluyordu. Bazı söylemleri

parti söylediğinde muhalefet olanlar bunu farklı algılıyorlar. Ülkede yapılması gereken pek çok şey var ve bunu partiler yapamaz. Mesela referandum sürecindeyken parti konuyla ilgili bilgi vermek istediğinde bu, kendisine oy toplamaya çalışmak gibi algılandı. Halbuki bu bilgilendirmeyi sivil toplum kuruluşlarının yapması doğrudur ki herkes gelip dinlesin, ne söylendiğini anlasın, bilgi sahibi olsun. İDEKAD olarak o dönem il il dolaşarak yeni anayasanın ne olduğunu aktardık. Bu süreçte de bize yardımcı olan kişi CHP'den eski milletvekili Faik Tunay'dı. Kimseye oy verin demedik, elbette herkes kendi tercihini yapar fakat önce ne olduğunu insanlar bilsin, anlasın ve ona göre oy kullansın istedik. Derneğimize yeni anayasanın ne olduğunu bilmeyen ve oy verme konusunda aklında soru işareti olan herkes geldi. Ama oraya bir parti olarak giderseniz sadece kendi seçmeniniz gelir. STK'ların yapması gereken, partilerin ve hükümetlerin yapamayacağı şeyler vardır. Her şeyi devletten beklemek de doğru değil, bazı şeyleri biz de yapabiliriz.

Yurt dışında STK'ler çok güçlü durumda.
Biz İDEKAD'ı çok düzgün bir ekiple bu boşluğu doldurmak için kurduk. Hangi partiden olursa olsun, ülkesini seven ve bir şeyler yapmak isteyen insanları seçmeye çalıştık. Yani buradaki sürece, faaliyetlere vakit ayırmalılar. İki tip dernek var. Ya iş dünyası derneğisiniz ya da düşünce derneği. Biz İDEKAD ile ikisini birleştirdik iş dünyası derneklerinin ekonomik gücü var ama bir proje geliştirilmiyor, düşünce derneklerinin ise maddi imkanları az, projeleri çok. Bizim çatımız altında iş adamlarının yanı sıra gazeteciler, akademisyenler, bürokratlar, profesörler de var. Güzel projeler yapmak istiyoruz. Referandum dönemi çok ses getirdik, il il dolaşarak yeni anayasanın ne olduğunu insanlara anlattık. Yakında İçişleri Bakanlığımızdan aldığımız destekle Doğu'daki çocuklarla ilgili yeni bir projeye başlayacağız.

Çok yeni bir derneksiniz.
Siyasetle de ilgilenmemiz ve daha önce yaptığımız işleri bilmeleri vesilesiyle de insanlarda bir güven oluşuyor. Her ilden katılmak, şube açmak isteyen partililer de çok fazla. AK Parti olarak çok aktif bir yapımız vardır ve çok çalışırız, en büyük başarı kaynağımız da bu.



Kurucu başkan olarak İDEKAD'ı nereye getirmeyi hedefliyorsunuz?
Türkiye gündeminde ön plana çıkan ve ülkenin ihtiyacı olan ne varsa il il takip ederek herkesin ihtiyacına karşılık veren bir dernek olmak istiyoruz. Şubeli bir yapıya sahip olmayı da bu sebepten istedik, herkese ulaşabilmek için her ilde olmalıyız. İş dünyasının elini halka uzatmak istiyoruz. Kadınlarımızı iş sahibi yapmak için çalışacağız. Bir de benim ve ailem için çok önemli olan Uluslararası Mevlana Vakfı ile ilgili çalışmalar var. Hazreti Mevlana çok seviliyor ama en az tanındığı, anlaşıldığı ülke Türkiye. Eserlerini ve ne anlattığını tam olarak bilmiyoruz, sosyal medyada bir çoğu kendisine bile ait olmayan sözlerle anılıyor sadece. Oysaki tasavvuf çok derindir. Tasavvufun öğrettiği şey sevgi-saygı, Allah'ı ve insanı sevmektir. Edep ve terbiyedir. Bugün dünyada olan tüm kötülüklerin kaynağı sevgisizlik. Hz. Mevlana ile ilgili çocuk kitapları projemiz var ki bence bu öğretinin ne olduğu okul müfredatına da girmeli. Hz. Mevlana üzerine çalışmalarım var ve onu doğru anlamak üzerine bir kitap yazıyorum. Mesnevi'yi doğru anlamak için Kur'an-ı Kerim'i de anlamak lazım. Eskiden belli bir eğitim seviyesine gelmeyenlere Mesnevi'yi vermezlermiş. Hazreti Mevlana'yı anlamak

için herkesin kafasına göre yazdığı kitapları değil, kendi bıraktığı eserleri okumak gerekir ki yanlış bilgiden korunalım. Örneğin herkesin dilinden düşmeyen "Ne olursan ol gel." bile kendisine ait değil… Hz. Pir "Gel daha yakına gel." demiştir. Kitabı da bu yüzden yazacağım, insanlar anlasınlar, bir fikirleri olsun. Mesnevi'de geçen sıfatların tam olarak ne olduğunu bilsinler.

Siz siyasete neden girdiniz?
Örnek olsun istedim. Türkiye sadece Ankara, İstanbul değil. Daha kırsal kesimlere gittiğimizde gördüğüm şu oldu: Dünyayı yaşadıkları yer kadar zannedip "Ben yapamam!" diyen çok insan var. Aslında çok becerikliler ve oturdukları yerden bir şey üretebileceklerinin farkında değiller. Siz bunu yapmış biri olarak gittiğinizde çok güzel geri bildirimler alıyorsunuz. Bir kadının hemcinsleriyle iletişim kurması, bir erkeğin gidip de hanımlar siz iş sahibi olabilirsiniz demesinden daha etkili. Kadınlar sizden aldıkları küçük bir destekle ve sağladığınız özgüven artışıyla istedikleri her şeyi yapabileceklerini görüyorlar.

"Kadın siyasetçi olmak çok zor"

Gerçekten siyasete girme sebebiniz bu mu?
Hep bir lider tarafım vardı ilkokuldan itibaren… Bir kader çizgisi de var insanın hayatında, her şeyi de siz seçmiyorsunuz. Parti üyeliğim zaten vardı fakat aktif değildim. Gelen öneriler ve siyasette senin gibi kadınlara ihtiyacımız var düşüncesinin ardından, ilçelere yaptığım gezilerin birinde Hatay'ın bir ilçesine uğramıştık. Orada yaşadığım deneyim beni çok etkiledi. Bu arada Hatay'ın tarih boyunca hiçbir kadın milletvekili olmadı. Orada zaten kadınların bir sıkıntısı var, çözüm arıyorlar. Kadın her eve girebiliyor. Köylü bir kadıncağız geldi dedi ki ne olur bizi bırakmayın siz tekstilciymişsiniz belki burada bir şey yaparsınız biz de iş sahibi oluruz. Kimse kusura bakmasın kadınları çok fazla can kulağı ile dinleyen de yok. Kadınlar çok konuşur, şikayet eder gibi bir yaklaşım var. Kadın sadece çalışsın ama çok da yükselmesin, çok da sesi çıkmasın gibi bir şey var maalesef. Bizler hala, kadın nüfusunu iş hayatında çok fazla ön plana çıkarabilmiş değiliz. Kırsaldaki kadın derdini kime anlatsın? Kadın anne; çocuğuyla ilgilenmek zorunda, evine erken dönmek zorunda, evin yemeğini yapmak zorunda, çok fazla mesaisi var. Kırsal bölgelerde iş kollarının artması için çalışmalar yapıyoruz. Bazılarının eşleri işe gidip-gelmesine de izin vermiyor. Bu durumdaki kadınların,yani oturduğu yerden bir şey üreten kadınların, satış kanallarıyla buluşmasını sağladık bu projemizi yakında bir kooperatife dönüştüreceğiz. Tabii ilerleyen zamanlarda ürettiklerini satmak isteyen ama kira ödeyecek imkanı olmayan kadınlar için devletin bir yer, bir alan oluşturması için çalışmalarımız da oldu. İskenderun milletvekilimiz de sağ olsun, belediye ile birlikte böyle bir yer kurdu kadınlarımız için. Orada gidip satış yapıyorlar. Bunu kooperatif haline getirdiğimizde bir aracı olmadan direkt satış yapabilen kadın sayımız artacak inşallah. Kadına kadın lazım, her ilin de bir kadın milletvekilinin olması gerekiyor. Diğer taraftan baktığınızda da kadın siyasetçi olmak da çok zor. İş kadını olmak da zor… Gerçi AK Parti'den sonra, kadın siyasetçi sayısı oldukça arttı ama ülkenin yarısından fazlasının nüfusu kadınken şu andaki sayı gerçekten çok düşük. Meclisteki kadın milletvekili sayısı çok az. Partiler kadın kollarıyla ayakta. Partilerde bile aman kadın olmasın, fazla sorun çıkmasın gibi bir atmosfer var. Biz bir renk olarak erkeklerin yanında yer alıyoruz aslında. Bizim partimizde de kadın var ama Türkiye nüfus oranına göre az. Bunu Cumhurbaşkanımız yaptı, her sene kadınların katılımını artırıyor.

Partilerdeki kadınlar çok mücadele ediyor da mı bir şey olmuyor yoksa çoğu, elini taşın altına koyup "Yapacağım" demediği için mi bu sonuç ortaya çıkıyor?
Ben kadın-erkek olarak eşitiz demeyeceğim farklıyız diyeceğim. Her şeyimiz çok farklı, hak olarak tamam eşit olmalıyız ama tabiatımız aynı değil. Kadın ve erkeğin yapabileceği birbirinden farklı pek çok şey var. Siyaset o kadar sert bir ortam ki çok ciddi bir mücadele var. Her kadın da bununla baş edemez. Erkeklerin rekabeti farklı olur, kadınla ilgili en kolay şey ona iftira atmak. Şimdi bir kadın olarak köyde, kasabada, her yerde erkeklerin içindesiniz. İster istemez daha ciddi ve sert bir duruş sergilemek zorunda kalıyorsunuz, stiliniz bile ona göre şekilleniyor. AK Parti'desin diye mi daha kapalı tarzda giyiniyorsun, diyenler bile oluyor. Her an her yerde değilsiniz, aynı gün içinde lüks bir ortamdayken oradan çıkıp bir köye gidebiliyorsunuz. Bir kadın olarak mini etek ve dar bir ceketle kırsala gitmek kadar abes bir şey olabilir mi? Eğer beyniniz

ve fikrinizle ön plana çıkmak istiyorsanız fiziği tabii ki geri plana almak gerekiyor. Ben çalışmaya başladığım yerlerde hep hızlı ilerledim ama 20'li yaşlarda bir sürü insanın olduğu ekibi yönetirken "Aa bak bunun kesin torpili vardır!" gibi yorumlar yaparlardı. Kadın olarak iş hayatında, her yerde iki misli çaba harcamak zorunda kalıyorsunuz. Hayır, ben çalışarak aklımla fikrimle azmimle başardım. Ama bir erkek öyle bir göreve genç yaşta gelse asla böyle yorumlara maruz kalmaz. Biz kız çocuklarımızı prenses masallarıyla büyütüyoruz. Oradaki karakter bir prensi bulacak ve hayatı kurtulacak. Yani bir erkek seni kurtaracak. Ben bu masalların hiçbirini kızıma okumadım. Kariyeri ilerletmeye yönelik bir bakış açısı yok. İstenen seviyeye gelinememesinin nedenlerinden biri de bu olabilir. Çünkü siyasi hayatta, erkeklerden çok daha azimli çalışan kadınlar var. Bugün AK Parti'yi başarılı kılan en önemli faktörlerden biri kadın kollarıdır. Tabii bunu yapmak isteyen kadınlara da daha fazla fırsat tanınmalı.

Sizin siyasi kimliğiniz adına hedefiniz nedir?
Dünyanın genelinde siyasetle ilgili de bir değişim var. Her gün televizyonlarda da "yeni siyaset kültürü" diye bir tanımlama duyuyoruz. Daha genç, dinamik, her kesime hitap eden, çağı yakalamış, vizyon sahibi insanlar ön plana çıkmalı. Artık dünya genelinde insanlar mevcut siyasetin yapılma şeklinden memnun değil. Biz sürekli gençler diyoruz ancak tecrübeli siyasetçiler gençleri yetiştirmiyor, bunu her parti için söylüyorum. Bir süre sonra başkaları gelecek o koltuklara, dolayısıyla tecrübe kazanmaları ve sahada çalışmaları lazım. Ya direkt milletvekili oluyorsunuz ya da ancak teşkilatta, genel merkezde olabilenler deneyim kazanabiliyor. Bazı kişiler de sabırsız… Ben geçen dönem aday adayı oldum vekil olma gibi bir beklentim de yoktu. Önce ben buradayım demek sonra çalışmak, emek vermek ve tecrübe kazanmak lazım. Gelecekte hedefim, hayalim Kültür-Turizm veya Aile ve Sosyal Politikalar bakanı olmaktır. İkisi de üzerinde çok çalıştığım ve hassas olduğum konular. İleride torunlarıma temiz bir isim bırakmak ülkem için yaptığım güzel işlerle anılmak benim en büyük arzum. Bunlar kısa sürede olacak şeyler değil, siyasete uzun vadede bakıyorum. İleride kadınlar siyasetin yönetim kademelerinde daha fazla görev alır. Üst yönetim kademelerine liyakat sahibi insanların getirilmesi lazım.




In this Office...
WE ARE HELPFUL
FUN
WE ARE
ARE FRIENDS
TEAM

“ÇALIŞMAK, DİSİPLİN, EMPATİ” İLE GELEN BÜYÜK BAŞARI

10 yıldır Mastercard’da önemli pozisyonlarda büyük başarılara imza atan Yasemin Bedir, 2018 yılı itibarıyla Amerika Pazarları kıdemli başkan yardımcısı görevine atandı. Her zaman yapabileceğinin en iyisini yapmaya çalıştığını söyleyen Bedir, yeni görevinde pazarı öğrenip yeni projeler geliştirmek için gün sayıyor. Amerika’ya gitmeden önce Bedir’le buluştuk; Mastercard yolculuğundan, kadın istihdamının iş hayatındaki öneminden ve hayallerinden konuştuk.

Nihan Bora SAPMAZ
Fotoğraflar: Begüm ÖZPINAR

Öncelikle yeni göreviniz hayırlı olsun. "Türkiye'den ilk kez bir kadın yönetici Mastercard bünyesinde Amerika kıtasında üst düzey yönetici olarak görev yapacak" cümlesini okuduğumuzda çok heyecanlandık. Siz nasıl hissediyorsunuz?
Başarımın takdir edilmesinden dolayı elbette mutlu ve gururluyum. Kişisel kariyerimde önemli bir gelişme olarak görüyorum. Kadınların yarışının birbiriyle değil, kendisiyle olması gerektiğine inanıyorum. Bu yüzden de kadınların el ele vermesi, birbirleri desteklemesi gerektiğine inanan bir iş kadını olarak iş dünyasında uluslararası alanda da başarılı olabileceğimizin bir örneği olması açısından değerli buluyorum.

Mastercard'a 2007 yılında müşteri ilişkilerinden sorumlu direktör olarak katıldınız. 10 yılda büyük bir başarı gösterdiniz. Kariyer yolculuğunuzu böyle mi planlamıştınız?
Hem eğitimim hem de kişisel ilgim sebebiyle kariyerimin başlangıcından itibaren hep finans sektörü içerisinde yer aldım. İyi ki öyle olmuş. Finans sektöründe çalışan kadın oranı, diğer sektörlere kıyasla daha yüksek. Ayrıca kadınlar için daha fazla fırsatlar sunan bir sektör. Bunun en canlı kanıtlarından biriyim. Pamukbank, Garanti Bankası, Yapı Kredi Bankası ve HSBC'deki çeşitli görevlerden sonra dediğiniz gibi 10 yıl önce bir teknoloji şirketi olan Mastercard'da çalışmaya başladım.

"Mastercard olarak en temel hedefimiz "Nakitsiz Toplum"a ulaşmak"

2015 yılından bu yana Mastercard Türkiye ve Azerbaycan genel müdürü olarak görev yaptınız. Türkiye'deki insanların tüketici olarak ödeme alışkanlıklarına dair neler söyleyebilirsiniz?
Türkiye'de genç bir nüfus var. Teknolojik gelişmeleri çok kolay kucaklıyor, kullanıyor. Örneğin, BKM raporuna göre internetten alışverişin büyüklüğü 2015 yılında yaklaşık 55 milyar lirayken; 2016 yılında yüzde 23'lük artışla 68 milyarı geçti. Keza, cep telefonundan alışveriş de aynı şekilde. 2014'te yüzde 19 olan mobil alışveriş oranı, 2016'da yüzde 51'e ulaştı, hatta e-ticareti geride bıraktı. Alışveriş dünyasında hızlı bir dijitale kayma var. Bizim sektörümüz açısından çok cazip ve yüksek potansiyeli olan bir ülke Türkiye. Mastercard olarak en temel hedefimiz "Nakitsiz Toplum"a ulaşmak. Bunu kayıtlı ekonomi olması açısından toplumsal refaha giden yol olarak görüyoruz. Türkiye'de bu hedef anlamında kat edecek yolumuz elbette var. Çünkü her ne kadar, yeni nesil teknolojiyi kucaklasa da nakitle harcama oranı halen yüksek. Ancak ibre hızla değişiyor; Türkiye'de kişi başı kartlı ödeme sayısı 10 yıl içinde 3 katına yükseldi. 2016'da ciro anlamında her 100 liranın 40 lirası kartlarla harcandı. Bu oran bir önceki yıl yüzde 37 idi. Yani tüketiciler; dijital ödemelerin pratikliğini, hızını, güvenli oluşunu gördükçe, hayatını nasıl kolaylaştırdığını deneyimledikçe bu oran her geçen gün artıyor.

Bu göreve geldiğinizde hakkınızda, "Yasemin Bedir'in yeni görevi, Türkiye'nin bölgesel finans üssüne dönüşmesinde önemli bir adım olarak görülüyor" yorumu yapılmış. Siz bu dönüşümü gerçekleştirdiğinizi düşünüyor musunuz?
Benim için bu yorumu duymak büyük mutluluk. Her zaman yapabileceğimin en iyisini yapmak için çaba harcıyorum, bu çabamın karşılık bulması güzel. Mastercard Türkiye olarak gerçekten çok büyük bir çaba ortaya koyuyoruz. Mastercard Türkiye ofisi olarak 24. yılımızdayız, bu 24 yıl içerisinde Mastercard içinde ayrı bir yer edindik çünkü teknolojik yenilikleri kolay kucaklayan bir ülke olmamız ve bankalarımızın açık vizyonlu olmaları sayesinde Mastercard'ın ödeme teknolojileri alanındaki yeniliklerini hep ilk hayata geçiren ülke biz olduk. Son yıllarda bunu bir adım öteye taşıdık, Türkiye'den teknoloji ihraç eder hale geldik. Hal böyle olunca Mastercard Türkiye ofisimizi; Orta Doğu, Avrupa ve Afrika bölgelerine hizmet veren dijital bir üs olarak konumlandırmayı uygun gördü. Profesyonel servis ağımızı oluşturan Mastercard Advisors dediğimiz danışmanlarımızla gerçek zamanlı işlem verilerine ve analize dayalı danışmanlık sunuyoruz. Daha alacak çok yolumuz var. Ancak bu dönüşümü tüm ekibimle birlikte başlattığımızı ve önemli bir aşamaya getirdiğimizi söyleyebilirim.





"Kadınlar, iş dünyasındaki erkeklere göre iletişime çok daha açık"

Mastercard bünyesindeki çalışma gruplarından Women Leadership Network'ten bahseder misiniz?

Mastercard'ın Kadın Liderlik Programı, mentorluk ve koçluk kültürüyle kadınların kariyer ve performanslarını ilerletme amacını taşıyor. 36 ülkede 1000'e yakın üyemiz var. Bu program sayesinde üyelerimiz kişisel ve profesyonel olarak gelişirken iş sonuçlarımıza da katkıda bulunuyorlar. Programın Avrupa ayağının toplantısı 2012'den beri her yıl sonunda Türkiye'de yapılıyor. İş dünyasından, akademik dünyadan ve sivil toplum örgütlerinden lider kadınlar bir araya geliyoruz, birbirimizden feyz alacağımız başarı hikayelerimizi, görüşlerimizi paylaşıyoruz.

Professional Women Network'ün (PWN) de kurucuları arasında bulunuyorsunuz? PWN olarak neler yapıyorsunuz?

Şu anda Professional Women Network'ün (PWN), yönetim kurulu üyesi olarak görev alıyorum. Kısaca kadınları iş hayatına kazandırmaya ve bu anlayışı yaygınlaştırmaya kendini adamış gönüllü bir kuruluşuz. Kadınların ve erkeklerin iş hayatında birlikte büyümelerini, kadınların iş hayatına girmelerini, iş hayatında kalmalarını ve liderler olarak yükselmelerini sağlamak için çalışıyoruz.

Mastercard'ın genel olarak kadın istihdamına bakışı ve çalışanları arasındaki oranları nasıl?

Mastercard Türkiye'de 60'ı aşkın çalışanımız var ve ekibin yarısı kadın. Biz Mastercard olarak tüm dünyada gerek çalışanlarımız gerekse tedarikçilerimiz için çeşitliliğe öncelik veriyoruz. Türkiye'de de durum aynı; kadın ve erkek çalışan dengesini muhafaza ediyoruz. İş dünyasında cinsiyet eşitliği konusunda örnek ve öncü konumdaki birkaç firmadan biri olarak Türkiye ortalamalarının üstünde kadın çalışan istihdam ediyoruz. Şirketimizde yönetici pozisyonundaki kişilerin üçte biri kadın. Ayrıca çok yakın zamanda şirketimiz bünyesinde yapılan 4 terfinin 3'ü kadın çalışanlarımız.

Sizce bir şirkette kadın çalışanların çoğunlukta olması ne gibi farklılıklar yaratıyor?

Kadınlar, iş dünyasındaki erkeklere göre iletişime çok daha

açık; bu da işbirliğine açık olmalarını sağlıyor. İşbirliği ise daha hızlı ve zengin sonuçlar doğuruyor. Kadınların aynı anda birden çok konuyu düşünme ve yürütebilme özellikleri, işin farklı açılardan ve eş zamanlı ele alınabilmesini sağlıyor. Empati kurabilmeleri sayesinde, hem çalışma arkadaşları hem müşterileri veya ilişkide oldukları diğer gruplarla yapıcı bir iletişim kurabiliyorlar. Çalıştıkları kurumlara aidiyetleri de oldukça yüksek, gönülden bağlanıyorlar. Burada "sadece" kadın çalışan demediğimin altını çizmek isterim, kadınların da erkeklerin de şirkete farklı yönlerden katkıları var ve güzel olan her iki cinsiyetin de dengeli biçimde ve eşit haklarla var olabilmesi.

"Doğru zaman geldiğinde yazarlık hayalimi hayata geçireceğim"

Hayalinizdeki işi mi yapıyorsunuz?
İşimi çok severek yapıyorum. Global bir şirket olmanın getirdiği bir avantaj olarak yaptığımız projelerin bire bir sonuçlarını, yansımalarını dünya genelinde görmek de harika. Ama herkesin bir çocukluk hayali vardır, benimki de polisiye yazarı olmak. Bu hayalimi rafa kaldırmış değilim tabii. Şu anda iyi bir polisiye edebiyatı okuyucusuyum ama doğru zaman geldiğinde bu tutkumu da mutlaka hayata geçireceğim.

Başarınızın sırrı nedir?
İşimi severek yapmanın ötesinde, kısaca "çalışmak, disiplin ve empati" diyebilirim. Çalışmak, çünkü çaba göstermeden hiçbir şey olmuyor; disiplin, çünkü bu çabayı istikrarlı biçimde göstermelisiniz, "Ay ben vazgeçtim!" demek, yarı yolda pes etmek hiçbir yere ulaştırmıyor. Ve empati çünkü yaptığımız iş ekip işi, olaylara karşınızdakinin gözüyle bakabilmek, ekibin daha uyum içinde hareket edebilmesine ve böylece de daha iyi sonuçlar alınmasına olanak sağlıyor. Bir de empati kurabildiğinizde yıkıcı olmak yerine yapıcı olabiliyorsunuz.

Amerika Pazarları kıdemli başkan yardımcısı olarak şimdi önünüzde nasıl hedefler var?
Her ne kadar kurum kültürüne yıllardır aşina olsam da yeni bir kıtada yeni bir görev birçok heyecanı beraberinde getiriyor. Orada elbette oturmuş bir sistem ve belirlenmiş hedefler var. Öncelikle, pazarı öğrenip kendimi bu pazarlar konusunda geliştirir geliştirmez yeni projeler için kolları sıvayacağım.

İşten arta kalan zamanlarınızı nasıl geçiriyorsunuz? Hobileriniz ve yapmazsanız eksikliğini hissettiğiniz uğraşlarınız var mı?
Polisiye tutkumdan bahsetmiştim. Mümkün mertebe okuyorum ama kitap okumaya biraz daha fazla zaman ayırmak isterdim. Bunun yazarlık hayalimi gerçekleştirmem için de önemli olduğunu düşünüyorum.

Hayatınız boyunca edindiğiniz deneyimlerden gençler için en önemli tavsiyeleriniz neler olur?
Dünya baş döndürücü bir hızla değişiyor. Gençlere tavsiyem bu değişimlere, yeniliklere açık olmaları. Bazen yeterince esnek olmayıp mevcut düzende ısrar ediyoruz ama değişim iyidir ve aslında gelişmek demektir. Meraklı olsunlar, sorgulayıcı olsunlar, verilenle yetinmeyip hep daha iyisi için çaba göstersinler ve ellerinden gelenin en iyisini yapsınlar.

> ***"Herkesin bir çocukluk hayali vardır, benimki de polisiye yazarı olmak"***



“TEK BİR HAYALPERESTTEN HİÇBİR ŞEY OLMAZ”

Uzun yıllar Dışişleri Bakanlığı ve Başbakanlıkta çalışan Yelda Cumalıoğlu “Bir fikrim vardı, peşinden gittim!” diyerek çıktığı yolda, sahibi olduğu Destek Yayınları’nı son 10 yılda sektörün en büyük beş yayınevinden biri haline getirdi.

Neslihan PERKER
Fotoğraflar: Süreyya Yılmaz DERNEK



“İyi bir kitapta yazarın sadece kabiliyeti değil, bilgisi, öngörüsü, dehası, samimiyeti ve cesareti de olmalıdır”

İş hayatınıza şu andaki sektörünüzden çok farklı bir alanda başlamışsınız. Bize biraz o dönemden bahseder misiniz? O sürecin şimdiki başarınıza katkısı ve yansıması oldu mu?
Uzun yıllar Dışişleri Bakanlığında ve Başbakanlıkta çalıştım. Kurumsal bir iş hayatım oldu. O dönemde de çok çalışkandım ve yaratıcı işler yapıyordum. Projelerim her zaman dikkat çekiyordu, kutunun dışında düşünen, kendini fark ettiren bir çalışandım. Devlette çalışırken her gittiğim kurumda griliğin kasvetini kırmak için odasını cart sarıya boyatan bir çılgınım ben. Hayatımda hiçbir zaman sevmediğim ya da inanmadığım bir işin içinde olmadım. Sadece yapabileceğimin en üst seviyesine çıktığımda potansiyelimi daha fazla zorlayacağım alanlara geçmek istediğimden dolayı iş değiştirdim. Yayıncılık hayatım da böyle başladı. Hem çocukluktan beri süregelen kitap okuma ve yazma aşkım vardı hem de Türkiye’de başarması en zor işlerden biri de buydu. Bir işin imkansız gibi görünüyor olması benim açımdan yüksek bir motivasyon kaynağı.

Sektörün beş büyük yayınevinden biri:

Bir yayınevi kurmak Türkiye sınırlarında iddialı bir girişim. Ne zaman kafanızda belirdi bu istek?
Bir kitap yazmıştım ve uygun bir yayınevi bulamıyordum. Bulduğumu zannettiğimde de maddi manevi kayıplarım oldu. Diğer yayınevleri ise o dönemde fazla gelenekçiydi. Kalıpları ve kriterleri çok sertti. Kendilerine bir sınır çizmişler ve bu sınırın dışına taşmıyorlardı. Yeni yazarlar, yeni türler, yeni denemeler, yeni akımlar onlar açısından hem riskti hem de geleneğin dışında kaldığı için kalıpların kırılmasına kolayca ikna olmuyorlardı. O dönemde yayıncılık sektörüne ilgi duymaya başladım. Türkiye’de sıfırdan bir yayınevi açma düşüncesi etrafımdaki herkese fazla hayalperestçe bir girişim olarak gelmişti. Zaten küçük bir sektör ve bu sektörde uzun yıllar var olan, ayrıca piyasanın yüzde 70-80’ini yöneten büyük yayınevleri vardı. Benim yayınevi açmamın saçmalıktan başka bir şey olmadığını düşünüyorlardı. Büyük hayal kırıklığı ve maddi kayıp yaşamamdan endişe ediyorlardı. İşte o zaman yayıncılık sektörüne daha da odaklandım. Eğer imkansız gibi görünüyorsa başarma ihtimalim yüksek diye düşündüm. Benim gibi yeni ve farklı olanı kabul ettirmek için

fırsat bekleyen yeni yazarlara da kapı aralamaktı amacım. Destek Yayınları bu düşünceyle kuruldu ve on yıl içinde sektörün beş büyüğünden biri olmayı başardı.

Rekabetin çok olduğu ve köşelerin belli isimler tarafından tutulduğu bir ortamda, sizin başarıya giden süreciniz nasıl ilerledi?

Köşelerin tutulmuş olması başaramayacağım anlamına gelmezdi. Tabii ki bilinçsizce inatlaşarak sektörde var olmak da mümkün olmaz. Dinamikleri iyi okumak lazım... Ben denize olta atıp "Bakalım sonunda bahtımıza ne çıkacak?" demedim. Oltayı nereye atacağımı bulmaya çalıştım. Bir fikrim vardı. Bu fikrin peşinden gittim. Herkesin yaptığını yaparak yayıncılık işine atılsaydım muhtemelen ilk yıl şirketin kapısına kilit vururduk. Ben kalıpları kırmaya, yeni yollar açmaya gelmiştim. Başarısızlıklarım da oldu, hatalarımdan ders çıkarmayı bildim. Uykusuz çok gecelerim oldu. "Allahım bana yardım et!" dualarım da... Sabırla, azimle, sektörün tüm zorluklarına karşın asla yılmadım, çok çalıştım, ekipçe de hâlâ çok çalışıyoruz. Dürüstlüğümden, samimiyetimden asla ödün vermedim. Moralimi, heyecanımı hep yüksek tuttum. Okur kitlelerinin peşine düştüm. Onları izledim. Beğenilerini ve beklentilerini sınadım. İç sesimi dinledim, dinlemeye de devam ediyorum. Beklentilerinin ne olduğunu doğru saptayıp doğru hamleler yapmaya çalıştık. Doğru çalışanlarla da bir araya gelip bambaşka bir soluk getirdik yayıncılık sektörüne. Tüm personelimi Türkiye'nin en iyilerinden seçmeye çalıştım, istikbal vadedenleri de yetiştirdik. Şimdi harika bir ekibiz. Tek bir hayalperestten hiçbir şey olmaz, önemli olan tüm ekibin aynı hayale doğru heyecanla yol almasıdır.

Yapmak istediğiniz girişimlerde negatif yorumlar yapanlara ve başarısız olma riskine karşılık nasıl bir duruş belirlediniz ve felsefeniz ne oldu?

Ben riskten kaçmıyorum. Fakat riski doğru almak ve iyi yönetmek gerekir. Yapamazsın edemezsin diyenlere karşı her zaman sağır kurbağa oldum. Ne söylediklerini duymadım. Bu yüzden de içselleştirmedim. Sadece karşı olduklarını fark ettim ve motive oldum. Benim en önemli felsefem şudur: İyinin de iyisi vardır. Olanla yetinmek insanı yerinde saydırır. En iyisi budur diyerek durmadım. İlgi gören bir tür yakalamışsam ona bağlanıp kalmadım. Çünkü iyinin de iyisi vardır, onu aramaya devam etmek lazım.

"Ankara beni ilhama ve yüksek hedeflere motive etmiştir"

Ankara'da büyümüşsünüz ve eğitiminizi orada tamamlamışsınız. Öncelikle bu şehir sizin için ne ifade ediyor?

Ankara benim için çok özel tabii ki. Doğduğum, yetiştiğim, eğitim aldığım, ilk işe girdiğim, evlenip çocuklarımı doğurduğum, güzel dostluklarla sarmalandığım bir şehir. Samimiyetini, sakinliğini, entelektüelliğini, düzenini ve en çok da dostluklarını seviyorum. Aynı gün içinde birçok program yapabildiğiniz, zamanı çoğaltabildiğiniz bir şehir. Beni ilhama ve yüksek hedeflere motive etmiştir.

Son yıllarda çok satan yazarların çoğunun kitapları sizin yayınevinizden çıkıyor. Bu nokta atışlarını yapmanın bir formülü var mı? Yazarları hangi kriterlere göre seçiyorsunuz?

Yazarlar mağazanın vitrininde dizilmiş beklerken biz de gidip seçimlerimizi yapmıyoruz. Dediğiniz kriterler eski yayınevlerinde yani gelenekçilerde var. Ben de zaten bu kriterler listesinden yayıncılık hayatını kurtardım. Elimizde bir kriterler listesi yok. Kriterlere uyanları alıyoruz uymayanları almıyoruz diyemem. Nokta atışları anlıktır. Ya yakalarsın ya ıskalarsın... Bunun öngörü becerisiyle ilgisi var. Nokta atışı yapabilmenin tek formülü öngörüdür. İyi koku alabilmektir. Hızlı ve kendi içinde samimi karar verebilmektir.

Size göre bir kitabın iyi ve başarılı olması için içinde hangi özellikleri barındırmalı?

İyi bir kitapta yazarın sadece kabiliyeti değil, bilgisi, öngörüsü, dehası, samimiyeti ve cesareti de olmalıdır.

Destek, şu anda kendi içinde her geçen gün biraz daha büyüyor ve gelişiyor. Yayıncılık sektöründe şimdiye kadar yapmadığınız ama denemeyi çok istediğiniz bir girişim projesi var mı?

Destek Yayınları'nın girişimleri, kurulduğundan bu yana hiç ara vermedi ki zaten. Bir süre sonra farklı alanlarda



yayıncılık yapan başka yayınevleri de kurduk. Kara Karga Yayınları, Beyaz Baykuş Yayınları, Genç Destek Yayınları gibi... Ne hoş ki çok kısa bir zaman diliminde Kara Karga gibi yeni markalarımızla da sektörümüze güçlü bir ses ve yenilik getirebildik. Denemeyi en çok istediğim girişim projesi ise yurt dışında da Destek Medya Grubu'nun şubelerini açıp yayınlarımızı uluslararası boyuta taşımak. Şu sıralar Londra'da bir yayınevi açma projemizi hayata geçirmeye çalışıyoruz. Bir de kitaplarımızın sinema filmlerini, belgesellerini, dizilerini kendimiz yapıp uluslararası boyuta taşımak istiyoruz. Bu konuda da girişimlerimiz var.

Gerek bu sektöre girmek isteyen gerekse başka sektörlerde iş hayatını sürdüren genç kadınlara hangi tüyoları verirsiniz?

Kadın ya da erkek fark etmiyor. Hayatımın hiçbir döneminde hiçbir konuya cinsiyetler penceresinden bakmadım. Benim için zihinler, fikirler ve kalpler vardır. Zihni parlak, fikirleri özgün ve kalbi temiz her insana verebileceğim tek tüyo, yapılmışı yapmaya odaklanmamalarıdır. Başkalarının yürüdüğü yollardan geçmeye çalışmasınlar, yeni bir yol açsınlar. Kendi yolları olsun. Hayatlarının önceliklerini ve dengelerini tüm güçleriyle korusunlar. İş yaşamlarındaki başarıyı vazgeçtikleriyle tartsınlar. Yaptıkları işe aşkla bağlansınlar ama ailelerini, dostlarını ve kendilerini de asla ihmal etmesinler. Gerçek başarı tüm bunları bir arada dengede tutup her yeni güne sevgiyle, inançla, coşkuyla başlayabilmektir.

Nasip kelimesinin sizin için önemini biliyorum. Çok çalışmak, ilerlemek, girişimde bulunmak... Peki bu noktada "nasibe teslim olmak" ve "elinden geleni yapmak" dengesini nasıl kurmalı insan?

Nasip, karşılıktır. Bağırdığında sesinin yankılanarak sana geri dönmesi gibi bir şey... Bu yüzden nasibi çok önemsiyorum. Atalarımız harekette bereket vardır derler ve bu sözü çok önemserim. Bir hareketimin, fikrimin ya da girişimimin karşılığını koşulsuz beklerim ve getirdiği sonuçtan büyük dersler çıkarırım. İşte o çıkardığım ders benim nasibimdir. Aksi halde yerimde oturup başıma nasip olursa bir elmanın düşmesini beklemem. Nasip çabadır, çalışmaktır, büyümektir, gelişmektir, denemektir, yanılmaktır, yeniden denemektir, düşmektir, kalkmaktır ve hep bir sonuç çıkararak o sonuçtan nasip almaktır.


ULUDAĞ PREMIUM
DOĞAL KAYNAK SUYU
ULUDAĞ'IN KALBİNDEN
PREMIUM
Uludağ
DOĞAL KAYNAK SUYU
Uludağ
PREMIUM

Fotoğraf: Ece Oğultürk

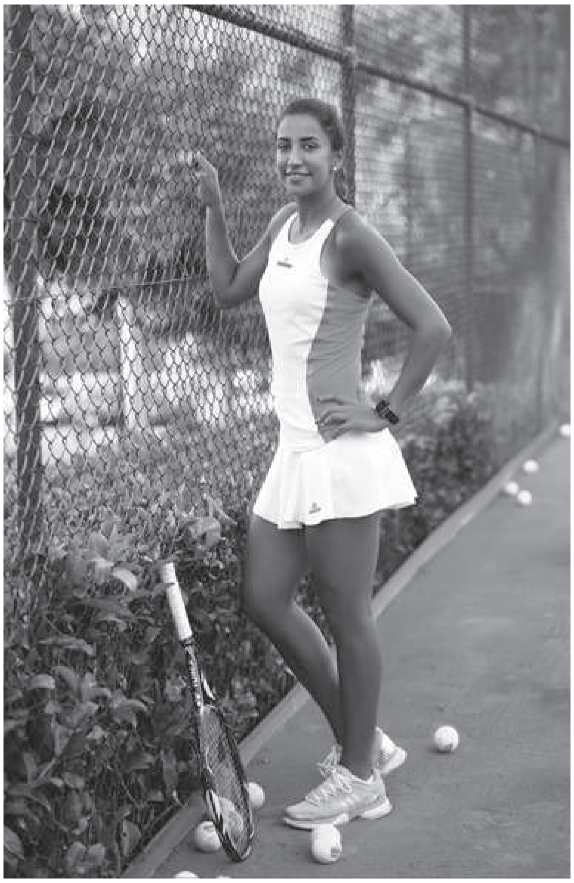


TÜRKİYE'NİN ALTIN RAKETİ

Grand Slam turnuvalarında oynamaya hak kazanan ilk Türk kadın tenisçi unvanının sahibi Çağla Büyükakçay, kendini "duygusal, çalışkan, dürüst, inatçı, mükemmeliyetçi" olarak tanımlıyor. Büyükakçay ile başarılarını ve tenise olan tutkusunu konuştuk.

Çiçek Güney





Fotoğraflar: Ece Oğultürk

Kendinizi biraz tanıtabilir misiniz?
1989'da Adana'da doğdum. Sporu seven bir ailenin ikinci çocuğuyum. Tenis oyuncusuyum. Ülkemizi, dünyada profesyonel olarak temsil ediyorum.

Tenise olan ilginiz nasıl başladı?
Ben ve ablam küçük yaşlardayken sosyal hayatımız anne ve babamla birlikte Adana'da bir tenis kulübünde geçiyordu. Annemler, çocukları neden tenise başlatmıyoruz, diye düşünmüşler. İkimiz de öyle başladık, ben çok sevip devam ettim. Profesyonellik ülkemizde bilinmediği için bir planımız da yoktu.

Bize başarılarınızdan, katılacağınız turnuvalardan ve hedeflerinizden bahseder misiniz?
2010 senesinde Avustralya Açık, Fransa Açık, Wimbledon ve Amerika Açık'tan oluşan Grand Slam turnuvalarını oynamaya hak kazanan ilk kadın tenisçi unvanını aldım. Her sene yükselen dünya sıralamamla beraber 2016 kariyerimin en parlak senesi oldu. İstanbul'da, Türkiye'nin ilk WTA (Women's Tennis Association) şampiyonluğunu kazanarak dünyada ilk 100 tenisçi arasına giren ilk kadın tenisçi oldum. Grand Slam ana tablolarında mücadele etmeye başladım. Ülkemizi ilk defa Rio Olimpiyatları'nda temsil ettim. Türkiye'yi dünyada gelmiş olduğu en yüksek dünya sıralaması olan 60 numaraya yükselttim. Kariyer rekorumu daha yukarı çıkarmak ve Tokyo 2020 Olimpiyatları'na katılmak önde gelen hedeflerimden. WTA turnuvalarında başarılı olup Grand Slam'lerde ulaştığım ikinci turu geliştirmek istiyorum.

Türkiye Tenis Federasyonu (TTF) ve Türk Ekonomi Bankası (TEB) iş birliğiyle düzenlenen ve Sinan Erdem Spor Salonu'nda gerçekleştirilen TEB BNP Paribas Tenisin Yıldızları Serisi etkinliği kapsamında oynanan müsabakada dünyaca ünlü Rus tenisçi, kadınlar eski dünya bir numarası, Maria Sharapova ile karşılaştınız, neler hissettiniz?
Böyle bir etkinlikte yer aldığım için herkese teşekkür ediyorum. Sharapova ile karşılaşmak büyük bir zevkti. Ona, Türkiye'ye geldiği için teşekkür ediyorum. Tenis ve benim adıma muhteşem bir gün yaşandı. Türkiye Tenis Federasyonu ve Türk Ekonomi Bankası'na da katkılarından dolayı çok teşekkür ediyorum.

En heyecanlandığınız karşılaşma veya turnuva hangisiydi?
Kendi evimde oynadığım kariyerimin en büyük finali WTA İstanbul Cup'ı unutmam mümkün değil. Her oyuncunun hayali

kendi seyircisi önünde kupa kaldırmaktır, bunu yaşadığım için kendimi çok şanslı görüyorum.

Bugün olsa daha iyi oynardım, belki daha farklı bir skorla kazanırdım, dediğiniz bir maç var mı?
Ben senede 25-30 hafta turnuva oynuyorum. Açıkçası böyle hissettiğim birçok maç oluyor. Daha iyi oynasaydım kazanırdım diye düşündüğüm veya çok iyi oynamadan kazandığım birçok maç yaptım. Tenis sporunu bana göre özel kılan şeylerden bir tanesi her hafta yeni bir mücadeleyle yüzleşmeniz. Her maçtan bir şeyler öğrenmek bir sonraki hafta kendinizi geliştirmeniz için olanak sağlıyor ve motive ediyor.

En beğendiğiniz tenisçi?
Roger Federer ve Rafael Nadal

En beğendiğiniz sporcu?
Yine ikisini söyleyeceğim. Dünyanın elit sporcularını her zaman takip ediyorum ama kort içi ve kort dışı bu iki büyük oyuncunun önüne kimseyi koyamıyorum.

Diğer sporları takip ediyor musunuz?
Futbol ve basketbolu takip ediyorum.

"Hayatımda tenis olmasaydı şunu yapardım" dediğiniz bir spor dalı veya iş var mı? Neden?
Zihinsel zekanın önemli olduğu başka bir spor dalı ile uğraşmak isterdim. Terazi burcuyum. Sanat ve müzik ile ilgilenmek isterdim. Müzikle şu an hiç alakam olmasa da tenise başlamadan önce bir konservatuar maceram var. Yazmayı seviyorum, yazar olmak isterdim. Belki daha çok vaktim olduğunda bakarsınız olabilirim. Sporun mental yönüne yaşadıklarımın da etkisiyle çok ilgi duyuyorum. Psikiyatri ile de ilgilenebilirdim.

Sizi tanımlayan beş özellik?
Duygusal, çalışkan, dürüst, inatçı, mükemmeliyetçi.

Zamanınızın çoğu turnuva ve antrenmanlarda geçiyor, bu durumdan aile ve arkadaşlık ilişkileriniz nasıl etkileniyor?
Türkiye'de vaktimin büyük bir bölümü antrenmanla geçse de sevdiklerime mutlaka zaman ayırıyorum. Turnuvada olduğum için kaçırdığım özel günleri dönüşlerimde telafi etmeye çalışıyoruz. Dengeyi korumanın önemli olduğunu düşünüyorum.





Fotoğraflar: Zeynel Abidin Ağgül



EFSANE MARKANIN DÖRDÜNCÜ KUŞAK TEMSİLCİSİ

100 yılı aşan geçmişiyle hayatımızda ve sofralarımızda ayrı bir yere sahip olan yerli içecek markası Uludağ'ın dördüncü kuşak temsilcisi Ceylin Erbak Aytekin ile bir araya geldik. Kendisi şu anda Uludağ İçecek Kaynak Suyu ve Maden Suları'ndan sorumlu marka müdürü olarak görev yapıyor. Sorumluluk duygusu ve adaptasyon yeteneği, Galatasaray'da yatılı okuduğu yıllarda oluşmuş. Rekabeti kendisiyle, ne yaparsa en iyisini yapmak istiyor. Aynı zamanda çok sıkı bir fotoğrafçı, doğanın en dingin ve en vahşi anları objektifine yansıyor.

Neslihan PERKER
Fotoğraflar: Begüm ÖZPINAR

Ortaöğreniminizi Galatasaray Lisesinde tamamlamışsınız. Köklü bir geçmişe sahip, kendine özgü ekolu olan bu okulun, sonraki yıllarda size kattığı en önemli özellikler ne oldu?
Galatasaray Lisesi ülkenin dört bir yanından öğrencilerin eğitim görmek için geldiği özel bir yerdir. Birlik ve beraberliği öğretir insana, herhangi bir sosyal kimlik, etiket olmadan dost olursunuz. Türkiye'nin ilk 100'e giren öğrencileri seçilir ve gelir. Nereden geldiğinin, yaşam standardının önemi yoktur. Galatasaray'a başladığımda on bir yaşındaydım ve okuldaki pek çok diğer arkadaşım gibi ben de yatılı okuyordum. Pazar günleri ağabeyimle birlikte okula gidip cuma akşamları da tekrar Bursa'ya dönüyorduk. Yatılı okulda okurken insan daha erken yaşta ayaklarının üzerinde durmaya başlıyor. O yaşta bir çocuğun normal şartlarda ailesinin üstleneceği sorumlulukları kendi üzerinize almış oluyorsunuz. O yüzden sorumluluk duygusu ister istemez erken gelişiyor. Tabii bir de adaptasyon gücü artıyor insanda. Her koşulda, her ortamda var olabilme yetisi kazanıyorsunuz. Ama yatılılık haricinde bizim lisenin çok kıymetli bir özelliği vardır. O da her şartta birlik-beraberlik içinde olmaktır. Türkiye'nin dört bir yanından gelen öğrencilerle birlikte okuduk biz. Ve sosyal kimliklerimizden bağımsız dostluklar geliştirdik.

Bu da sizin ilerleyen yıllarda meslek hayatında daha fazla sorumluluk sahibi olmanıza vesile olmuştur.
Tabii. Her yerde, herkesle çok kolay iletişim kurup sohbet edebiliyorsunuz. Genel olarak kişinin iletişim kabiliyetini de güçlendiriyor.

İngiltere'de master yaptığınız dönemlerde farklı bir kültürün atmosferinde zaman geçirmek, bulunduğunuz sektörle ilgili olarak vizyonunuza ne gibi özellikler kazandırdı?
Ufak yaşlardan itibaren hayatımın belli dönemlerinde yurt dışında yaşadım. Bu da ister istemez sizi iş yaptığınız sektörün yurt dışındaki dinamiklerini araştırmaya, öğrenmeye itiyor. Farklı ülkelerdeki tüketici motivasyonları neler, tüketiciler coğrafyadan bağımsız olarak hangi alanlarda birleşiyor ya da coğrafyalarına bağlı olarak ne şekilde birbirinden ayrışıyor gibi soruların cevaplarını aramaya başlıyorsunuz. Hangi ülkelerde ne gibi inovasyonlar ağırlık kazanıyor: Ambalaja getirilen bir yenilik mi, yoksa tatta yakalanan bir farklılık mı? Belki de ürünün fonksiyonunda bir değişiklik… Bizim sektörümüz dinamik bir sektör. Sürekli yenilikleri takip etmeniz, tüketiciyi iyi dinlemeniz, motivasyonlarını anlamanız gereken hızlı bir pazar. Yeniliklere ve inovasyona açık olmanız gerekiyor ki uluslararası firmalarla rekabet ederken kıvrak, atik ve yenilikçi davranabilin. Uludağ İçecek'in geçmişinden gelen inovasyon kültüründe de işte tüm bu sorulara yıllardır aradığı ve ihtiyaca göre cevap verdiği inovasyonlar var. Bu noktada farklı ülkelerde yaşamak araştırmacı ve yenilikçi bakışı kazanmama destek oldu. İngiltere ise bu yönleri geliştirmek için çok uygun bir ortamdı.

Gıda sektöründe iki yüz yıl:

Yemek ve içeceklere çocukluğunuzdan beri düşkün biri miydiniz? En favori içeceğiniz neydi mesela?
Aile işinde çalışmak, küçüklükten itibaren bazı konuların sizden bağımsız olarak şekillenmesi ve ilgi alanlarınızın da ister istemez o doğrultuda etkilenmesi anlamına geliyor. Yeme-içme de bunlardan bir tanesi haline dönüştü. 100 yıldır içecek işinde olan bir aile olsak da baba tarafımın geçmişinde 200 yıllık bir gıdacılık var. Aynı şekilde anneannemin annesi de evini haftanın belli günlerinde aşevine çevirir ve ihtiyacı olanlara yemek dağıtırmış. Yani gıda aslında ailemizin geçmişinde de bugünün de önemli bir yere sahip. Maden suyu tüketebileceğiniz en yararlı içecek aslında. İçeriğindeki mineraller sayesinde vücudunuzun ihtiyacı olan günlük mineralleri vücudunuza sağlamış oluyorsunuz. O yüzden maden suyu günlük sıvı tüketimim içinde oldukça önemli bir yere sahip. Ama 1931'de Nuri Erbak'ın formülünü bulduğu Efsane Uludağ Gazozu'nun ve Efsane Uludağ Gazozu Portakallı'nın her zaman benim için ayrı bir yeri vardır.

Aile şirketlerinden oluşan büyük markaları temsil eden çocukların hayatlarında, o markanın sonraki yıllarıyla ilgili sorumluluklar vardır. Bununla ilgili üzerinizde baskı hissettiğiniz zamanlar oldu mu?
Herhangi bir işin sorumluluğunu üzerine alan herkes belli oranda baskı hisseder. Karakter olarak sorumluluk sahibi bir insanımdır, nitekim bugün farklı bir şirkette çalışsaydım da, yapım gereği kendi işim gibi yaklaşırdım yaptı-



“Şeker pancarından üretilen doğal şeker kullanıyoruz.”

100 yılı aşan bir markanın başında olan bir ailenin dördüncü kuşak temsilcisisiniz. Şu anda marka müdürü olarak görev yapıyorsunuz. Uludağ İçecek’in yönetim felsefesi nedir? Siz, Ceylin olarak nasıl bir liderlik tarzına sahipsiniz?

Biliyorsunuz, Türkiye’de sayısız kriz atlatıldı ve bunların içinde Uludağ İçecek var olarak çıktı. Bazısından iyi, belki bazısından daha olumsuz çıktı ama hatalarından ders alarak da devam etti. Bizde iki üç tane temel kavram çıkıyor, bunlardan bir tanesi de kaliteye inanç. Örneğin, şeker pancarından üretilen doğal şeker kullanıyoruz, yapay tatlandırıcıya yer vermiyoruz. Uludağ İçecek şu anda Nuri Erbak’ın evlatları ve torunları tarafından profesyonel bir kadro eşliğinde yönetilmekte. Türkiye’nin içinden geçtiği sayısız krizlerden çıkardığı dersler sonucunda belli stratejiler benimsemiş ve bunu yönetim felsefesinin içine katmış. Bu iki ana stratejiden bir tanesi katma değerli ürünlere olan inanç ve bu doğrultuda geliştirdiği ürün çeşitliliği ve yatırımları. Diğer stratejiyse az evvel de bahsettiğim inovatif bakış açısı. Piyasaya sunduğumuz ürünlerden hiçbiri başarısız olmadı. Biz rakiplerimizle her zaman ürün çeşitliliğimiz ve içecek sektöründeki yenilikçi bakış açımızla rekabet ettik. Bu yönetim felsefesi sayesinde de bugün Türkiye’nin en büyük yerli içecek firması haline geldik. Bugün pazarlama departmanında on kişilik bir ekip olarak çalışıyoruz ve ekip olarak belli başarılar elde ediyoruz. Ben ekip ruhuna inanan bir insanım. Günümüz hızlı dünyasında ve rekabetçi koşullarında eğer uyumlu çalışan bir ekipseniz ve ihtiyaçlara göre birbirinizi kollayarak veya birbirinizi güçlü yanlarının ortaya çıkmasını sağlayarak hareket edebiliyorsanız bence bundan daha keyifli bir çalışma ortamı olamaz. Birisi bir fikir ortaya atıyor, diğeri geliştiriyor, öbürü projeyi yürütüyor, başkası da sonuçlarını takip ediyor. Herkes biraz kendinin, biraz da ekibin lideri oluyor ve birlikten doğan bir güç oluşuyor. En nihayetinde, herkes her şeyi bilemez ve herkes her konuda en iyi değildir. Bu yüzden herkesin iyi tarafını ortaya koyarak ekip performansını ve etkinliğini güçlendirmek hem sorumlulukları paylaştırıyor hem de ekip ruhunu güçlendiriyor. Sonuçta gelen başarı da daha büyük bir başarı oluyor.

Markanın hedefleri:

Uludağ İçecek'in bundan sonraki hedefleri nedir? Siz kişisel olarak neler yapmak istiyorsunuz?
Beş yıllık planlarımız arasında öne çıkan bir madde var: Ciromuzu iki katına çıkarmak. Hedefimiz, dünyadaki maden suyu ve alkolsüz içecek kategorisinde faaliyet gösteren hali hazırda ilk 10'da yer aldığımız aile şirketleri arasındaki sıramızı, ilk 5'e yükseltmek. Bu hedefe de oldukça yakınız. Dolayısıyla bugüne kadar çok başarılı sonuçlar veren inovasyon stratejimizi sürdürmek, teknoloji tarafındaki gücümüzü korumak, yeni pazarlara açılmak ve daha fazla verim ile daha fazla sürdürülebilirlik için yatırımlarımıza devam edeceğiz. Daha iyisini düşünmek her zaman önünüzü açan bir şey. Şu anda kurumsal bir şirketiz ama daha da kurumsal olduğumuz, daha da çok insana dokunduğumuzda ben de daha mutlu olurum. Şu anda tüm dünyada dijitalleşme çok gelişiyor, onları takip etmeye sistemimize entegre etmeye çalışıyoruz.

ğım işe. Bugün Uludağ İçecek, aile bireylerinden bağımsız olarak profesyonel bir kadroya sahip. Kurumsal bir yapıda yönetilen 100 yıllık bir firma. Bu noktada belli yönetim stratejilerinin ve kültürlerinin oturmuş olması elbette ki insanı rahatlatıyor.

Kontrolcü bir karaktere mi sahipsiniz?
Evet, kontrol mekanizmam biraz yüksektir.

Eğer bu sektörde olmasaydınız hangi işi çok iyi yapardınız?
Çok iyi yapardım iddialı bir laf olur ama profesyonel yazarlık ya da profesyonel fotoğrafçılık için şansımı denerdim. Daha sanatsal bir iş içinde olurdum.

Hiç günlük tutar mıydınız veya yazı yazar mıydınız?
Ben çok eskiden beri yazı yazıyorum. Hikaye, öykü, deneme… Çocukluk yıllarımdan beri pek çok defterim birikmiştir. Son birkaç senedir çok fazla vakit ayıramıyorum. Vakit ayıramamanın yanı sıra sanatla uğraşmak isteyen birisinin kendisini beslemesi de gerekiyor. İstanbul yorucu ve pazarlama departmanı çok dinamik bir tempoya sahip. Günün sonunda yazıya dair bir şeyleri yaratabilecek enerjim pek kalmıyor açıkçası. Ama ileride bir gün yapacağıma dair inancım var.



Halkla ilişkiler, pazarlama, reklam sizin eğitimini gördüğünüz alanlar. İkna kabiliyetiniz kuvvetli midir?
Pazarlama halihazırda tüketiciyi ikna etmek demektir aslında. Bu noktada da başarılı olduğumu düşünüyorum. Uludağ İçecek Kaynak Suyu ve Maden Suları'ndan sorumlu marka müdürü olarak bugün sohbet edeceğim herhangi birini neden günde en az iki ya da üç şişe maden suyu tüketmesi gerektiği konusunda rahatlıkla ikna edebileceğimi düşünüyorum.



“Doğaya saygısızca davranıyoruz”

Fotoğrafçılıkla ilgileniyorsunuz. Paylaştığınız karelerde suyun altındaki veya Güney Kutbu’nun buz dağlarındaki dinginliği hissederken vahşi doğanın detayları da göze çarpıyor. Özellikle aslanlar, kaplanlar… Derin bir dinginlik ve doğaya saygılı, akışa teslim bir vahşilik ile harmanlanmış sevgi dolu bir kalp gibi… Bu resimler Ceylin’in ruhundaki hangi özellikleri yansıtıyor?

Çektiğim fotoğraflar bu şekilde hissettiriyorsa ne mutlu bana. Doğa çok yüce bir şey ve kendi içinde zaten bir dengesi var. Ailemle 2016 yılında Güney Kutbu’na gittik. Eşsiz bir tecrübeydi…. Doğanın kendi içinde, güzelliğinde hatta kusurlarında bile benzersiz bir uyum var. O kadar ki siz fazla kalıyorsunuz yanında. Bizler de insanoğlu olarak maalesef doğanın kendi dengesine çok fazla saygı duymuyoruz.Kurumsal hayatın aksine sanat alanında bir şey yaparken insan, o kadar düşünerek hareket etmiyor. Elbette belli kurallar var ve onları öğreniyorsunuz. Ama sanat profesyonel olarak yaptığınız işlerden farklı olarak



daha içgüdüsel, daha duygularınızla hareket ettiğiniz bir alan. İster istemez kendi bakışınızı sanatı bir araç olarak kullanarak aktarıyorsunuz. Doğa ve doğanın sunduğu güzellikler sonsuz oysaki bizler insan olarak doğaya oldukça saygısızca davranıyoruz. Belki de doğanın bende yarattığı o hayranlık hissini paylaşmayı seviyorum. Benim gördüğüm güzelliği başkalarına da gösterebileyim ki doğaya karşı toplum olarak yeniden nazik olmayı hatırlamamıza yardımcı olsun.



“DİLASİMA’YI BİR ADIM ÖTEYE TAŞIMAK İSTİYORUM”

Moda dünyasının genç jenerasyonunda son günlerde ön plana çıkan isimlerden biri Dila Tarkan. DilasimaGroup markalar direktörü olarak görev yapan genç kadın, ailesinin başarısını en iyi şekilde devam ettirmeyi hedefliyor. Seyahat etmeyi çok seviyor, karma felsefesine inanıyor, gerçek bir hayvansever. Hayranı olduğu Karl Legerfeld ile birlikte çalışma şansı olsa projenin konseptinin “çantalar” üzerine olmasını istermiş.

Neslihan PERKER
Fotoğraflar: Begüm ÖZPINAR

Bir yerde "Ne istiyorsam giyindim ve güçlenen özgüvenim cesarete dönüştü" demişsiniz. Bunu biraz açar mısınız? İstediğini giyinmek her zaman özgüveni güçlendirir veya kişileri cesur yapar mı?
Aslında tam olarak öyle bir cümle kurmadım çünkü insanların gücünü, cesaretini giydiği kıyafetten değil ruhundan aldığına inanıyorum. Giydiğiniz kıyafet içinde rahat ve mutlu hissettiğiniz zaman bence otomatik olarak daha özgüvenli ve iyi hissediyorsunuz. Özgüveni yüksek insanların onay alma kaygısı olmaması ve kendisi için giyiniyor olması daha cesur olmasının önünü açıyor bence.

İş hayatında çok başarılı olmuş bir ailenin kızı olarak bir anlamda modanın içine doğmuş ve eğitiminizi de bu alanda tamamlamışsınız. Çocukluk yıllarında başka bir şey yapmayı düşündünüz mü?
Çocukken büyüyünce ne olacaksın sorusuna cevabım çok sık değişiyordu. Bir dönem bu sorunun cevabı anne olmak istiyorum iken başka bir dönem veteriner, başka bir dönem arkeolog olarak değişip durdu. Lise döneminde yaratıcı bir meslek seçmenin benim için daha uygun olduğuna karar verdim ve moda işletmesi okudum.

Sizin gibi bir aileye sahip olan bireylere, insanlar "şanslı" tanımlaması yaparlar. Bu konudaki yorumunuz nedir? Bu ailede dünyaya gelmeseydiniz, bu yaşta gene bu konumda veya bu başarıda olur muydunuz?
Dilasima, ben doğduktan bir yıl sonra kuruldu ve ben şirketle birlikte büyüdüm. Ailem konusunda gerçekten çok şanslıyım çünkü büyük bir sevgi ve saygı içinde yaşıyorum. Başka bir aileye doğmuş olsaydım ne iş yapardım söylemek çok zor, hayatın insana neler sunacağını kimse bilemiyor maalesef ama moda dünyasının içinde olurdum herhalde diye düşünüyorum. Emin olduğum tek şey var ne iş yaparsam yapayım başarılı olmak için elimden gelenin en iyisini yapardım.

Dila olarak hem şirket için hem de bireysel olarak ne gibi hedefleriniz var?
Şirketteki pozisyonum gereği sorumluluğum ve açıkçası üzerimdeki baskı oldukça büyük. Babamın Dilasima'yı



nasıl kurduğunu, nasıl yönettiğini ve ne kadar emek harcadığını görerek büyüdüğüm için aynı başarıyı sürdürmek ve hatta bir adım öteye taşımak istiyorum. Dilasima'nın yanı sıra hem modayı hem seyahat etmeyi çok seviyorum bununla birlikte sosyal medyayı da samimi bir şekilde kullanmaya çalışıyorum. Sosyal medya hesabım sayesinde birçok insana ulaşmaya başladım, bu alanda da ilerlemek ve farklı projelere imza atmak istiyorum.

Parmağınızda taşıdığınız yüzükler sizin için önemliymiş. Ne tür bir güç ve enerji veriyorlar?
Yüzüklerimin neredeyse hepsi ailem ve çok yakın arkadaşlarımdan gelen hediyeler. O yüzden benim için hepsi çok değerli ve anlamlı.

Dila'yı anlatan markalar hangileri?
MAX&Co., FURLA, Moschino, Kate Spade, MSGM, Fendi hem eğlenceli hem de kaliteli ürünleri bulabildiğim markalar.





Bir gün kendi markanızı kurar mısınız?
Kendi markamı kurmayı hep düşünüyorum ama bunu aile işimden ayrılmadan da yapabileceğime inanıyorum.

Karma felsefesine inanıyormuşsunuz. Bununla ilgili enteresan bir deneyim yaşadınız mı?
Çok unutkan bir insanım o yüzden şu an anlatabileceğim bir hikaye hatırlamıyorum ama kesin olmuştur. Ben karmaya gerçekten inanıyorum bu yüzden de bana yapılmasını istemediğim hiçbir şeyi karşımdaki insanlara yapmamaya çalışıyorum.

Sıkı bir hayvanseversiniz, New York'ta bulunduğunuz yıllarda barınaklarda çalışmışsınız. Bu konuyla ilgili çalışmalarınız var mı?
Hayvanlar beni hayatta en mutlu eden varlıklar gerçekten. altı yıldır benimle her yere gelen Peanut isimli köpeğimi barınaktan sahiplenmiştim. Onun dışında sürekli evsiz ve hasta hayvanlara maddi ve manevi yardımda bulunmaya çalışıyorum. Hatta geçen ay Elazığ'da bir barınaktan kurtarılmış anne ve yavrularına evimizi açtık, şu an onlarla birlikte evde altı köpek var. Onlarla vakit geçirmek, mutlu ve sağlıklı olduklarını görmek beni çok mutlu ediyor. Sağlıkları tamamen düzeldikten ve aşıları tamamlandıktan sonra sahiplendireceğim.

Hayranı olduğunuz Karl Lagerfeld ile birlikte bir proje gerçekleştirme şansınız olsa konsepti nasıl olurdu?
Onunla çantalar üzerine bir proje yapmak çok isterdim. Hayal gücünün bolca kullanıldığı, renkli, karikatürize ve bol figürlü çantalar ortaya çıkarırdık.

Hayatınızda sizi en çok etkileyen kitap, film, şehirler ve ülkeler hangileri?
Kitap: After The Crash – Michel Bussi
Film: Airplane! (1980)
Şehir: New York, Los Angeles, Vancouver, Amsterdam
Ülke: Brezilya, Kamboçya



KANYON
BURADA HAYAT VAR

Ekip arkadaşları onu; ilham veren, enerjik ve sonuç odaklı olarak tanımlıyor. Bence bu tanımlamalara ek olarak o, işini hevesle yapan ve yaşamayı seven bir kadın. Kanyon'un Pazarlama ve Satış Direktörü Çağla Gül ile havadar bir günde buluştuk. Yılın 365 günü ziyaretçilerini nefis etkinliklerle ağırlayan Kanyon, bir alışveriş merkezinden çok daha fazlasını, bize özenle sunuyor. 11 yıllık Kanyon hikayesini Çağla Gül'den dinliyoruz.

Nihan Bora SAPMAZ
Fotoğraflar: Begüm ÖZPINAR

"Hayatta sevmediğim şey, "hayır" cevabıdır ve hayır'a inanmam!"

Üsküdar Amerikan Kız Lisesinde okumuşsunuz. Kız lisesinde okumak nasıl bir deneyimdi sizin için?

Kız lisesinde okuyan, kız lisesi deneyiminin özel bir şey olduğunu sonra öğreniyor. Yaşarken bunu bilmiyorsunuz çünkü siz o şekilde yaşamaya alışmışsınız. Üsküdar Amerika'ndaki deneyimimi şöyle anlatabilirim: Kızların ya da kadınların her şeyi yapabildiği bir ortamda yaşıyorsunuz. Bu öğretiyle büyüyorsunuz. Kadınlar her şeyi yapabilir; spor yapar, bayrağı taşır, okulun başkanı, sınıfın başkanı bir kadındır, eğer erkek yoksa erkek rolünü de bir kadın oynar. O öğretiyle büyüdüm ve o devam da etti. Herhangi bir erkek benim önüme geçebilir mi, sınıf başkanı olur mu gibi şeyler bizde hiç yoktu. O yüzden iş hayatına girdiğimde de "Bir erkek benim önüme geçer mi?" kaygım olmadı. Çalışan kazanır, istediğini başarır; kadın veya erkek olmanın hiçbir önemi yoktur, algısı vardı.

O zamanlar "Bunu yapmak istiyorum" dediğiniz bir hayaliniz var mıydı?

Çok enteresan; ben daha ilkokul son sınıftayken birini kendime örnek almıştım. Üsküdar Amerikan'a ve sonra da Boğaziçi İşletme'ye gideceğim, dediğim bir hayalim vardı. O zamanlar Caddebostan'da bir deniz kulübü vardı. O kulüpteki bir abla modeli, benim hoşuma gidiyordu. Çok sosyaldi, etrafındaki herkes onunla olmaktan hoşnuttu; çok gülen, sesli birisiydi, herhalde etkilenmişim ondan. İşletme bölümü ne yapar, hiç fikrim yoktu o zaman. Fakat yıllar sonra dediklerim gerçek oldu. Üniversitedeyken insanlarla ilişkide olabileceğim bir şey istiyordum. Sayılar, matematik, realite de olsun ama insan da olsun diyordum. O yüzden işletme hayalim vardı, o da şükür ki gerçek oldu.

Çok farklı sektörlerde bulundunuz. İş hayatına nasıl atıldınız ve nasıl bir yolculuk sizi Kanyon'a getirdi?

İlk çalıştığım yer en farklısıydı. Üniversitede işletme bölümünde muhasebe ve audit profesörü Arman Manukyan'ın asistanlığını yaptım ve ilk işim de audit'le oldu. Ernst & Young'ta başladım. Okulun devamı gibiydi; iktisat ve işletmeden 10 kişi oradaydı. Audit firmaları farklı bir ortamdır, keyiflidir. Ama yaptığımız iş hep eskiye dönük, bir sene sonra gittim dedim ki "Ben bu geriye dönük işlerle uğraşamayacağım. Ben yarınla ilgileniyorum." Oradan da Eczacıbaşı İpek Kağıt'ta asistan ürün yardımcısı olarak işe başladım.

Kariyerinizin başında Eczacıbaşı'yla yolunuz kesişmiş yani...

Evet, Eczacıbaşı hikayem çok eski başlıyor. İpek Kağıt'tan sonra PepsiCo'ya geçtim, o zaman Frito-Lay değildi. Sonra Danon'da ürün müdürlüğü yaptım. Oradan sonra da bankacılık tecrübem var ama bankacılık denemez, yine pazarlama tecrübesi. O dönem FMCG kökenliler pazarlamayı daha iyi bildiği için onları alıyorlardı. Pamukbank'ta özel bankacılık kuruluyordu, oraya geçtim. Oradan da 3M'e geçtim, beş yıl satış ve pazarlama müdürlüğü yaptıktan sonra da Kanyon'a geldim. 2009'dan beri buradayım. En uzun çalıştığım yer burası.

"İnsanlar burada kendini rahat hissediyor"

Kanyon'u birçok insan AVM değil, bir yaşam alanı olarak görüyor. Bu algıyı nasıl yarattınız?

Öncelikle Kanyon'un bulunduğu Büyükdere lokasyonunun bir avantajı var. Bir de Kanyon'un mimari özelliği önemli. Türkiye'nin ilk açık alışveriş merkezi. O bahsettiğiniz algı, üzerine çalışılmış bir şey. Bizim hiçbir basın bültenimizde, hiçbir reklamımızda "Kanyon AVM" diye





“Kültür, Kanyon’un DNA’sında var”

bir şey geçmez. Çünkü gerçekten burayı bir semt olarak konumluyoruz. Bir semtte neler olur? İnsanlar, mağazalar, restoran, kafeler, sabah kahvaltıya öğlen yemeğe gelenler... Çünkü nasıl Nişantaşı’nda buluşalım denir, Kanyon’da buluşalım hissini yaratmaya çalıştık hep. Kanyon; öğrenciler, çocuklu aileler ve gençler için okuldan sonra cuma akşamları buluşma yeri oldu. Hem veliler de buranın daha güvenlikli bir yer olmasından dolayı çok memnundu. Buluşma noktası olma hissi, hep bir sürprizle karşılaşılması ve bu sürprizlerin de sokak kültürüne uygun şeyler olmasını önemsiyoruz. Bugün baktığınızda sokakta kestaneci var. Cumaları gelseniz cuma sahnesine rastlayabilirsiniz. Organik pazarımız yedi yıldır var. İçeride bir müzik çalıyor, o müzik de salon müziği tadında çalmıyor, kendi müziğimizi yaptığımız radyomuz var. İnsanların da kendini rahat hissettikleri bir ortam burası. Kanyon’da bu sene 11. yıl, bu önemli bir başarı.

Sanat, Kanyon için çok önemli. Diğer AVM’ler gibi sadece sinema değil; konserlere ev sahipliği yapıyorsunuz, DOT gibi önemli bir tiyatro var. Kültür-sanat sizin için neden bu kadar önemli?
Kanyon’un ortaklarına baktığınızda bir tanesi Eczacıbaşı. İKSV’si, İstanbul Modern’i, festivalleriyle zaten kültürle ve sanatla anılan bir kurum. Diğer ortağımız İş Sanat. Kültür, ortaklarından dolayı Kanyon’un DNA’sında var. Onlarla çok büyük işbirlikleri yapıyoruz. Cuma sahnesini zaten İKSV ile götürüyoruz, yıllarca pazar günleri caz konserleri yaptık, İstanbul Modern’le etkinlikler yapıyoruz. O yüzden kültür zaten çok da içimizde ve bize de çok yakışan bir şey. Yaşamın içinde özellikle sanatla ilgili bir şey olmazsa çok yavan kalır. Biz de hayatın içinden bir yaşam merkezi olduğumuz için hep iyilikle ilgili şeyler hedefliyoruz burada. İnsanlar kendini iyi hissetsin, iyi yemek yesin, iyi bir aktivite görsün, iyi bir oyun izlesin. DOT’un misafirleri, izleyiciler çok memnun.

Zaten birçok oyun da kapalı gişe oynuyor...
Evet. Yeni oyunlarını da özellikle öneriyorum, “Şafakta Buluş Benimle” müthiş bir oyun.

“Hepimiz için şartlar eşit ve böyle olmalı”

Buradan bakınca işinizi keyifle yaptığınız belli. Peki, işinizin en zevkli yanı nedir?
Burada birtakım planlamaları yaparken diğer şirketlerden farklı olarak kendi kişisel zevklerim ya da kendi beğenilerimi de kullanma lüksüm var. Bu mesela çok sevdiğim bir şey. Biz burayı büyük bir mekan küratörlüğü yapıyoruz diye anlatıyoruz. Neden? Çünkü çıktığınız zaman her köşesinde bir şey oluyor. Benim için buranın en büyülü

şeyini şöyle anlatayım: Diyelim büyük bir konser olacak, binlerce kişi geliyor, o konser bitiyor, insanlar dağılıyor, gerçekten bir tiyatro sahnesi gibi geliyor. Sonra o sökülüyor, ertesi sabah geliyorsunuz ortada hiçbir şey yok. Ben bu devinimi çok seviyorum, zaten karakterim de öyle. Bir şey var, sonra bir şey yok, sonra yeni bir şey var.

Kadın yönetici olmanın sizin iş hayatınızda nasıl bir yeri oldu? İlginç deneyimleriniz var mı?
Zaten Eczacıbaşı'nda kadınlıkla ilgili bir pozitif ayrımcılık var, bizim kültürümüzde var. Kadın olarak yaşadığım kötü bir tecrübem ya da kadın olmanın bana verdiği bir bariyerle yaşamadım. Belki de birtakım şeyleri ben önümde hep kadın olmaktan dolayı bariyer olarak görmedim. O yüzden negatif bir tecrübem yok. Enteresan anılarım var: Ernst &Young'dayken yılbaşında biliyorsunuz sayıma gidilir, orada böyle bir şey oldu. Ben "Nasıl yani, kızlarla mı?" dedim; "Evet, hepiniz eşit değil misiniz?" dediler... Çubuk Ovası'nda 1 Ocak sabahı, -20 derecede tavuk yemi saymaya gittiğimi hatırlıyorum. Niye bunu ben yapıyorum, bir erkek gitseydi demiştim ama yine de ben gitmiştim. Ondan sonrada öğrendim ki öyle bir ayrım yok öyle bir ayrımı talep etmenin de hiçbir mantığı yok. Hepimiz için şartlar eşit ve böyle olmalı.

Nasıl bir yöneticisiniz?
Ben bir kere pozitif bir insanım, herhalde pozitif de bir yöneticiyim. Hayatta en sevmediğim şey "hayır" cevabıdır ve hayır'a inanmam. Sabah ekip arkadaşlarıma sordum: "Ben nasıl bir yöneticiyim?" diye. İlham veren dediler, bir tanesi enerjik dedi, diğeri de sonuç odaklı dedi. Ben adaletli bir yöneticiyim. Tüm çalıştığım arkadaşlara kendi alanlarında özgürlük bırakmak istiyorum. Şöyle bir şey var, insanlar bazen hatalarından öğrenmeli. O hatayı yapma alanını da bırakıyorum. Çok kritik bir hata ya da riski olmayacak bir hataysa onu da yaşayıp görmesi lazım. Benim de gördüğüm gibi. O yüzden benim amacım, kendilerini en iyi şekilde ifade edebilecekleri bir ortam yaratmak. Ama iş odaklı olduğum, biraz fazla sabırsız olduğum da doğrudur.

Kanyon ilk açıldığında erkek ziyaretçiler kadınlara oranla daha fazlaymış. Bu hala böyle mi? Geçen yılın rakamlarını bizimle paylaşır mısınız?



Son 4-5 yıldır yüzde 51 erkek, yüzde 49 kadınız. İlk zamanlardaki gibi yüzde 70'ler rakamında değiliz. Genç bir alışveriş merkeziyiz. En ağırlıklı yaş ortalamamız 25-35 yaş. Bekarlarımız yüksek. Çocuklu aileler de bir grubumuz, tek çocuklular da. Küçük çekirdek aile, çalışan kesime hitap eden bir alışveriş merkeziyiz.

Son yıllarda AVM'lere olan ilgide azalmalar var, mağazalar kapanıyor. Kanyon'da durum nedir?
Maşallah diyeyim, hiçbir sıkıntımız yok. Bu sene de yüzde 5 büyümeyle bitireceğiz. Kanyon'a yılda 14 milyon kişi geliyor. Günlük 38-40 bin ortalamamız var. Bizde de bazı markaların çıkışları oldu ama onlar Türkiye'den çıktı, mesela Douglas. Şu an bakacak olursak burada yüzde 99 doluluktayız. Hiçbir boş mağazamız yok, o yüzden perakende sektörü için şanslı noktalardan bir tanesiyiz.



“MUTLU, FİT, SAĞLIKLI” MİSA MUTFAK

Sağlıklı ve doğru beslenebilmek, kent insanının en büyük sorunlarından biri. Buna şimdilerde, “temiz beslenmek” de deniyor. Alanında uzman isimler, bizim için doğru yiyecekleri hazırlıyor; güvenle, tertemiz evimize kadar teslim ediyor. MİSA Mutfak, Türkiye’de bu işi en iyi yapan markalardan biri. Markanın yaratıcısı ise işini mutluluk ve tutkuyla yapan bir isim: Pınar Sabancı. Yurt dışında aldığı farklı eğitimlerin ardından Türkiye’de de “mutlu, fit, sağlıklı” olunacağını kanıtladı bile. Son derece zarif bir kadın olan Sabancı ile iş ve aile hayatına dair samimi bir sohbet sizi bekliyor.

Nihan Bora SAPMAZ
Fotoğraflar: Begüm ÖZPINAR

Dolu dolu yaşamayı seven, mutlu bir kadınsınız. Nasıl bir ailede büyüdünüz? Çocukluğunuzdan biraz bahseder misiniz?
Çok sevgi dolu bir ailede büyüdüm. Anne ve babamın, önümüzde seslerini yükselttiklerini hatırlamam. Ne olursa olsun, hep pozitif kalmayı başaran, zorlukları bize hiç yansıtmayan çok güçlü bir annem var. Hayatlarını bizim mutluluğumuza adamış ebeveynler ve birbirine çok bağlı akrabalarla büyüdüğüm için çok şanslıyım.

Aile bağlarınız oldukça kuvvetliymiş. Bu bağlılık hem iş hem aile ilişkilerinize yıllar içinde nasıl yansıdı?
Ailem benim için her zaman, her şeyden önce gelir. Arkadaş ilişkilerimde az ama öz insan tercih ederim. İş hayatındaki ekibimde de bu bağlılık, güven ve sadakat benim için önemli bir yer tutuyor. Huzurlu ve mutlu bir iş ortamı, ortaya çıkan işin kalitesine de kesinlikle yansıyor.

Amerika'da girişimcilik eğitimi aldınız. Neden böyle bir eğitimi tercih ettiniz?
Amerika'da Babson College'de okudum. Girişimcilik alanında önde gelen sayılı okullardan. Burada aldığım eğitimin MİSA'nın oluşumu ve kurulumunda çok etkili olduğunu düşünüyorum. Her zaman yeni fırsatları değerlendirebileceğim, sıfırdan başlayacağım oluşumların içinde olmak beni heyecanlandırıyor.

Üniversiteden sonra da bu konu üzerine eğitimler aldınız ve bu beslenme yöntemini deneyimleme şansınız oldu. Türkiye'de bu yöntemin tutup tutmayacağı konusunda kaygılarınız var mıydı?
MİSA gibi bir iş yapısını hayata geçirmeye New York'ta yaşadığım yıllarda karar verdim. Günlük rutininizde fark ettiğiniz eksikliklerle hayatınızı kolaylaştıran fikirleri birleştirdiğiniz ve neden olmasın dediğiniz o anlardan birini yaşadım. Yurt dışında sağlıklı yemek servisi veren benzer yapıları detaylı inceledim. Türkiye'ye uyarlamam biraz zaman aldı. Bu zaman diliminde rakip olabilecek farklı firmalar açıldı. Bunu bir avantaja çevirip sektördeki eksiklikleri inceledim. Bu eksikliklere cevap verebileceğim bir yapı oluşturdum. Sağlıklı ve güvenilir gıda talebi büyük olduğunu bildiğim için beni durduracak kaygılarım olmadı. Başarısız olsam bile denemiş olacaktım.

Kendi markanızı yaratırken sizin için en önemli kriterler neydi?
Temel ilkem "güvenilirlik". Kalite, temizlik, lezzet, ulaşım gibi aklınıza gelebilecek alt başlıkların hepsinde güvenilir yapıya sahip bir MİSA ekibi var.

MİSA Mutfak ile temiz beslenmeyi hedefliyorsunuz. Peki, temiz beslenme dediğimiz şey tam olarak nedir?
Temiz beslenme, mümkün olduğu kadar paketli ürünlerden uzak durarak vücudunuzun ihtiyaçlarına cevap vermek demek. Kaliteli protein, bol sebze, meyve, kuruyemiş, doğal yoğurt, sağlıklı yağlar, intoleransı olanlar için glütensiz, laktozsuz menüler gibi geniş bir yelpazesi var. MİSA'nın mutfağından kurabiye de çıkıyor, börek de. İçeriği temiz olduktan sonra genel olarak yasaklı bir beslenme listemiz yok.

Yemeklerle ilgili size gelen farklı yorumlar veya ilginç istekler var mı?
Genel olarak yemeklerimizin lezzeti çok beğeniliyor. İstekler, kişilerin damak tatlarına veya diyetlerine göre farklılık gösterebiliyor. Ciddi sağlık sorunları olan müşterilerimizin menüleri doktorlarının onayladığı listelere göre oluşturuluyor.

İnsanların sağlıklı yeme ve sağlıklı yaşamasına vesile oluyorsunuz. Sizce son yıllarda sağlıklı beslenmenin bu kadar trend olmasının sebebi ne?
Maalesef, otoimmün hastalıkların gıda hassasiyetlerinin ve buna bağlı rahatsızlıkların son yıllarda katlanarak artmasının bir sonucu olarak sağlıklı beslenme tutkusunun doğduğunu düşünüyorum. Bu bir trend değil. İnsanlar artık tükettikleri gıdanın, kaliteli yaşam sürmelerindeki yerinin öneminin farkındalar ve kendi sağlıklarına yatırım yapmak istiyorlar.

Sizce kadınların beslenme konusunda yaptığı en büyük hatalar neler?
Hızlı kilo verebilmek adına yapılan aşırı sıkı diyetler, detoks oruçları, sürdürülebilir bir beslenme planı uygulamadan kısa yol aramak ve bu sebeple verilen kilodan daha fazlasını geri almak. Özetle, sağlıklı olmanın zayıflamaktan daha önemli olduğu unutuluyor.



"Kadınların kendi güçlerinin farkına vardığını görmek beni gururlandırıyor"

"Amerikalıların yemek kültürüne göre daha sağlıklı bir beslenme çerçevesi çiziyoruz"

New York'ta bu işin eğitimini alırken gözlemleme şansınız da oldu. Amerika ile Türkiye arasındaki beslenme farklılıklarında en çok dikkatinizi çeken şey nedir?
Amerika için "fast food" yemek kültürü diyebilirim. Erişim kolay ve daha ucuz. Farkındalık yaşayan belli bir kesim için ise sağlıklı yaşam, temiz beslenme ve spor, bir hayat biçimi olmuş durumda. Aşırı sağlıklı, özenle seçilmiş lezzetli gıdaların satıldığı marketler, kafeler de çok ön planda. Bu bilince erenlerin hızlı bir oranla arttığını düşünüyorum. Her şekilde her iki talebi de karşılayacak çok seçenek var. Bizim ülkemizde evlerde tencere yemeği her zaman bayrağı önde taşıyor. Sebze tüketimi, zeytinyağı tüketimi önemli. Amerikalıların yemek kültürüne göre daha sağlıklı bir beslenme çerçevesi çiziyoruz. Bununla beraber beyaz ekmek tüketiminde de birinci sıradayız. Diyabet oranı ülkemizde hızla artıyor. Öte yandan sağlıklı beslenme trendi bizde de aynı artışı gösteriyor. Birçok konuda bilinçleniyor olmamız beni sevindiriyor.

Mottonuz oldukça iddialı. Sizce bir kadının "Mutlu, İnce ve Sağlıklı" olmasının yolu, doğru ve temiz beslenmekten mi geçiyor?
Doğru ve temiz beslenmenin kaliteli yaşam sürmekteki etkisi düşünüldüğünde mutluluk ve sağlığımız konusunda çok önemli bir yeri olduğu kesin. Zaman içinde ince kelimesi yanlış bir algı yarattığından ve yeme bozukluklarındaki incelik algısını kaldırmak istediğimizden mottomuzu "Mutlu, Fit, Sağlıklı" olarak değiştirdik.

Günlük hayatınızda çok sakin, iyimser ve uyumlu bir insana benziyorsunuz. İş hayatındaki Pınar Sabancı da aynı karaktere mi sahip?
Benim de endişelerim, yoğun duygularım ve stresli günlerim oluyor. Günlük hayatımda daha sakin olsam da iş hayatında daha otoriter bir yanım olduğunu düşünüyorum.

"Anne olmak beni büyüttü, olgunlaştırdı"

MİSA Mutfak öncesine dönersek, anne olduktan sonra hayatınızda neler değişti?
Çocuklardan önce daha spontane yaşarken sorumluluk alarak ilerlemeye başladım. Ne istediğini bilen, kendine güvenli, ayakları yere basan, çocuklarıma örnek olmak istediğim bir kadın oldum. Anne olmak beni büyüttü, olgunlaştırdı. Karşılıksız sevgiyi öğretti. Korkularım arttı. Yaşadığım en dolu duyguları bir araya getirdi.

Yaşadığımız şu dönemde annelik kavramı sosyal medyanın da etkisiyle ilginç şekillerde ele alınıyor. Siz kendinizi bir anne olarak nasıl tanımlarsınız?
Daha rahat bir anneyim. Büyük kalıplarım, kurallarım yok. Benim için önemli olan aile sevgisiyle, mutlu bir çocukluk yaşamaları. Kendilerine yetebilen, kendilerine güvenen, dürüst ve iyi insan olmaları. Onlarla büyüyüp olgunlaşıyorum. Ben de anneliği onlarla öğreniyorum.

"Her gün yeni bir şey öğrenmeli, kendimizi geliştirmeliyiz"

Peki, hem iş kadını hem anne olmak nasıl bir duygu? Günlük rutininizden bahseder misiniz?
MİSA'nın kuruluş zamanları epey özveride bulunmam gerekti. Sıfırdan yeni bir işi, hayalinizdeki gibi hayata geçirmek oldukça detaylara inilmesi gereken bir süreç. Ailenizden, özel hayatınızdan fedakarlık yapmanız gereken durumlar doğuruyor. Bir arkadaşım "Gerçek patronluk, sabahtan akşama dur durak bilmeden çalışmak değil, işlerini başarıyla götürebilecek kadroyu oluşturmaktır." demişti. Çok doğru söylemiş. Doğru kadro ve doğru ekip ilişkisi olmazsa başarılı bir işe sahip olmanız imkansız. Hayat biçimim haline getirdiğim ve şu andaki düzenle bunu paylaşabildiğim bir işimin olması beni mutlu ediyor. MİSA'yı farklı kollarda büyütebilme fırsatım olmasına rağmen, önceliğimi ailemden yana kullanmak istedim. Anne olmasaydım daha büyük bir hırsla yola devam edebilir-

dim. Önemli olan huzurla çalışabilmek. İş hayatının stresi, iniş çıkışlarına rağmen huzurlu bir iş hayatına sahibim.

Yaşamınızda mesleki ve kişisel gelişiminize dair ne tür eylemlerde bulunuyorsunuz?
Gücümüzün yettiği her gün, yeni bir şey öğrenmeli ve kendimizi geliştirmeliyiz. Bu yüzden eğitimim hiç bitmedi. Sağlık koçluğu eğitimimi tamamladıktan sonra tekrar üniversiteye başlama kararı aldım. Kendi alanımda kendimi geliştirebildiğim eğitim hayatına devam etmek, hem mesleki hem kişisel anlamda beni tatmin ediyor.
Sosyal medyayı çok aktif kullanıyorsunuz. Paylaşımlarınız çok içten ve gelen yorumlar da takipçilerinizin bunu hissettiğini gösteriyor. Sosyal medya sizin için ne ifade ediyor?
Sosyal medya aslında çok kısa bir süre önce hepimizin hayatına bu kadar aktif bir şekilde girdi ama şimdi çok büyük bir alışkanlığa dönüştü. Çok özelimi, hayatımın her detayını yayınlamamaya özen gösteriyorum. Tatillerden fotoğraflar, tavsiye ettiğim yerler, ürünler, tarifler, sevdiğim sözler ve kendi yazılarımı severek paylaşıyorum. Sosyal medya, benim için kendimi, tüm dürüstlüğümle ifade edebildiğim bir araç.

Instagram'dan yemek tarifleri, sağlıklı yaşama dair tüyolar veriyorsunuz. İleride bu konuya dair daha geniş çaplı bir şeyler yapma planınız var mı?
Geleceğe dair içimde kalmış bir hayalim var. Yemek tariflerinden ziyade, takipçilerimin de bildiği gibi yazmak, benim en büyük tutkularımdan. İçimden geldiği gibi kaleme aldığım duyguların samimiyetinin, okuyana geçtiğine inanıyorum. Yazdıklarımda anılarımı, eğitimimi, hayata bakışımı, hislerimi bir araya getirebilmeyi çok isterim.

Bu dünyada kadın olmanın bir ayrıcalık olduğunu düşünüyor musunuz?
Ben dünyaya kadın olarak gelmiş olmaktan çok memnunum ama cevabım hayır. Ataerkil toplumumuzda, kadın olmak çoğu zaman zor. Baskılara boyun eğmek zorunda kalan, hakları elinden alınan, ikinci sınıf insan muamelesi gören, iş hayatında eşit şartlarda ayakta kalmak için hep savaş veren, hayatları çok zor olan kadınlar var. Fakat artık kadınların da kendi güçlerinin farkına vardığını



görmek beni gururlandırıyor. Her zaman ayaklarımızın üstünde durup birbirimize destek olmalıyız.

MİSA Mutfak ile bir hayalinizi gerçekleştirdiniz. Bundan sonrası için hayalleriniz ne?
Eğitimime devam etmek. Yazmak. Huzurla hayata geçirebileceğim hayallerim, hedeflerim hiç bitmez.

İyi bir fikri olan ama yolun başında olan kadın girişimcilere ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?
Her şeyden önce kendilerine inansınlar. Herkes akıl vermeye çalışır, her söylenene kanmasınlar. Çabuk yılmasınlar. Kurulum aşamasının gerçekten zor olduğunu bilerek uykusuz geceleri, stres dolu günleri göze alarak bu işe atılsınlar. Araştırmalarını çok iyi yapıp girecekleri alandaki eksiklikleri incelesinler. Girişimleri ile sektörde bir fark yaratmaya çalışsınlar.


TAV
Passport
RIDERS FACTORY
MAGNA
HOTELS
MAC TEAM
MARS ATHLETIC CLUB
atü
DUTY FREE
MAC TEAM
MARS ATHLETIC CLUB
atü
DUTY FREE
TAV
Passport

“DÜŞ KALK DEVAM ET VE ASLA PES ETME!”

Snowboard’da 13 şampiyonluğa ve ralli dünyasında pek çok başarıya imza attı. Her zaman çok başarılı bir öğrenci oldu. Adrenalin ve hızın hayatında hüküm sürdüğü bu yıllarda, daha “kadınsı” bir işi hayatına dahil etmeye karar verdi ve Aura Chake markasını Türkiye’ye getirerek kozmetik sektörüne bir iş kadını olarak el attı. İşte Çiçek Güney’in başarı öyküsü.

Neslihan PERKER

Snowboard ve ralli… Her ikisi de kız çocuklarının ve genç kızların dünyasında pek de olmayan spor dalları ve ilgi alanları. Sizin hayatınıza girişi nasıl oldu?
Sporda gelişim için ailelerin desteği çok önemli. Özellikle de hangi branşta kabiliyetiniz olduğunu aslında deneyimleyerek gözlemliyorsunuz. Ben de çok küçük yaşlardan itibaren, sporun birçok alanında aktif olarak faaliyet gösterdim. Ancak, bütün bu ilgi alanlarımın arasında snowboarda olan ilgim ilk günden itibaren diğerlerinden çok farklıydı. 4 yaşında kayağa, 12-13 yaşlarında ise snowboarda başladım. 2006'da kurulan Türkiye Snowboard Milli Takımı'na seçildim ve o günden itibaren Snowboard Milli Takımı'nın bir parçası oldum. 2011'de ülkemizde Erzurum'da yapılan Universiade'da ise snowboarddan sorumlu yarışma alanları müdürü olarak görev yaptım. 2016 sezonunda ise, Çiçek Güney Spor Kulübünü kurup sporculara destek olmayı hedefledim. Ralliye geçişim ise arkadaşım Burcu Çetinkaya'nın "Neden co-pilotum olmuyorsun, çok iyi bir ikili olurduk." demesiyle 2007 senesinin başında oldu. 2015 Türkiye Ralli Şampiyonası'na Burcu Çetinkaya ile iki yıl aradan sonra devam etme kararı aldık. Bayanlarda birinci olarak zirvede yürüttüğümüz şampiyonada yaşamış olduğumuz bir teknik sıkıntı yüzünden ikincilikle kapattık. 2017 sezonunda -artık yarışmayacağım dememe rağmen dayanamayarak katılıp- Türkiye Ralli Şampiyonası'nı şampiyon kapattık.

Ailenizde de iddialı sporlara düşkün olan kişiler var mıydı? Yani bir genetik etkileşim de söz konusu mu?
60'lı yılların sonlarında, rallinin unutulmaz efsaneleri rahmetli Renç Koçibey ve rahmetli Ali Sipahi gibi isimlerin olduğu yarışlarda annem Ayşegül Dora da co-pilot olarak yarışmış. Ben yarışmaya karar verdiğimde ilk tepkisi: "Zaten snowboardda deliler gibi yarışıyorsun, rallide nerden çıktı?" oldu. Ancak benim: "Ama anne sen de yarışmışsın!" ısrarlarıma dayanamayıp yarışmama izin çıktı.

"Kız arkadaşlarıma göre daha cesur, gözü kara biri oldum."

Erkeklerin baskın olduğu bu spor kariyerinde, genç bir kadın olarak dengeyi nasıl kurdunuz?
Ağabeyim Memet Güney de defalarca Türkiye snowboard şampiyonu. Aramızda sadece bir yaş olduğu için, çocukluktan beri o ne yaparsa peşinden aynısını yaptım. 12 yaşına kadar bayağı erkek çocuğu gibi ağaçlardan inmez, ordan oraya atlayıp zıplardım, korkusuzca büyüdüm. Kız arkadaşlarıma göre daha cesur, gözü kara ve hızı seven biri oldum. Snowboard için hedefim, hep birlikte kaydığım ağabeyim olunca onlarla rekabet eder oldum ve hızdan korkmamayı aksine keyif almayı öğrendim.

Okul hayatınızda da oldukça başarılı olmuşsunuz. Hırslı bir karaktere mi sahiptiniz?
Pierre Loti Lisesinde okurken bütün okul hayatım boyunca sadece bir kere teşekkür belgesi aldım, o da sınıfta yaramazlık yapıyorum diye takdir belgemi teşekkür belgesine çevirdiler. Onun dışında hep takdir belgesi aldım. Liseden mezun olduktan sonra Sorbonne'da İktisat-İşletme okudum, oradan İstanbul Bilgi Üniversitesi Siyaset Bilimine transfer oldum, bölüm birincisi olduktan sonra üniversitenin Üstün Başarı Programı olan London School of Economics'in External Programına geçtim ve LSE İktisat-İşletme mezunu oldum.Evet sanırım hırslı bir öğrenciydim. Ama bence her şeyden daha önemlisi disiplinli ve zamanını iyi kullanan bir öğrenciydim. Hafta sonları ailem bizi dağa götürürken arabada ders çalışırdım ki dağa vardığımda derslerim bitmiş olsun. Böylece hepsini bir arada yapmayı öğrendim okul hayatımda başarılıyken snowboardda Türkiye şampiyonuydum.

Üniversite yıllarında eğitim gördüğünüz iktisat-işletme bölümünün, "saha" olarak adlandırdığımız gerçek hayat ve çalışma hayatında size yansımaları nasıl oldu?
Üniversite yıllarında kazandıklarımı ticaret hayatımda kullanmaya çalışıyorum ancak işin matematiği dışında çok önemli faktörler var: Şans, çok çalışma, disiplin ve hatalardan ders çıkarmak gibi.

Aynı zamanda bir iş kadınısınız. Ralli ve snowboard gibi adrenalini yüksek eril bir alandan tamamen zıt, güzellik-kozmetik gibi dişil bir alanda faaliyet gösteriyorsunuz. Bu iş nasıl başladı ve süreci nasıl gelişti? Şu anda neler yapıyorsunuz?
Üniversiteden sonra aile şirketinde çalıştım ancak daha sonra kendi işimi kurmak ve kendi işimin patronu olmak

istedim. Son derece erkeksi sporlar yaptığım için de daha kadınsı bir iş istediğime karar verip kozmetiğe girdim. Böylece, Paris'te okurken tanıştığım, uygulamalarına ve ürünlerine bayıldığım Aura Chake markasını Türkiye'ye getirmeye karar verdim. Şimdi Harvey Nichols ve Beymen başta olmak üzere, çok değerli kliniklerde ve lüks spa'larda ürünlerimizi müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz ve aslında görüyorum ki sporun bana iş hayatında da çok büyük katkısı olmuş çünkü iş hayatında da disiplin, özveri ve çok büyük emeklerle ancak istediğiniz hedefe ulaşabiliyorsunuz.

Spor kariyeriniz ve kendi iş kolunuzla ilgili bundan sonrası için plan ve hedefleriniz neler?
Aura Chake anti-aging cilt bakım markasını, Türkiye'nin her bir tarafında hak ettiği noktalarda görebilmek ve müşterilerimizin güzelliklerine güzellik katmaya devam etmek her zaman hedefimiz olacaktır. Anti-aging ürünlerimizin etkinliğini deneyimleyen müşterilerimizin memnuniyeti beni çok mutlu ediyor. Snowboard tarafında, 2015-2016 yılında Çiçek Güney Spor Kulübü ve Riders Factory Yarış Takımı'nı Erciyes'te kurarak bizden sonra gelen nesillere bizlerin sahip olmadığı avantajları sunabilmeyi hedefledik. Biraz sosyal sorumluluk olarak baktığım bu çatıda, ülkemizde ve yurt dışında başarıyı yakalayabilecek sporculara destek olmaya çalışıyoruz. Bu hedefimiz doğrultusunda bize inanıp büyümemize destek olan ve hiçbir desteğini bizden esirgemeyen sponsorlarımız Atu Duty Free, Magna Hotels/Erciyes, Tav Passport, Mars Athletic Club'a buradan tekrar teşekkür etmek istiyorum.Takip etmek veya bilgi almak isteyenler cicekgnyinstagram sayfamdan takip edebilirler.

Yakın zamanda katılacağınız bir yarış var mı?
Kasım ayında yapılan Türkiye Ralli Şampiyonası'nın son yarışından sonra sezon tamamlandı.

Çiçek'in hayata dair felsefesi nedir?
Düş, kalk devam et ve asla pes etme!

Başarılı olmanın size göre bir tanımı?
Önünüze gelen aksilikler, engeller karşısında pes etmeyerek hedefe yürümenin başarıyı getireceğine inanıyorum.



Çiçek Güney'in başarıları:

Snowboard Kariyeri
Milli Sporcu
13 kez Türkiye Snowboard Büyük Slalom Şampiyonu
13 kez Türkiye Snowboard Slalom Şampiyonu
3 kez Üniversiteler Arası Türkiye Şampiyonu
2004 Üniversiteler Arası Türkiye Şampiyonası'nda pist rekoru kırarak hem erkeklerde hem bayanlarda en iyi derece.
2 kez Universiade katılımı: 2005 Innsbruck/Seefeld-Avusturya 25.si ve 2009 Maoershan-Çin 17.si
2009 Bulgaristan Kupası 5.si
2010 Türkiye Şampiyonası etabında pist rekoru
2010 Uluslararası Palandöken Kupası 1.si
2012 Gürcistan Kupası Paralel Büyük Slalom 11.liği
2016 Türkiye Snowboard Büyük Slalom ve Slalom Şampiyonu
2016/12 FIS (Uluslararası Kayak Federasyonu) Paralel Büyük Slalom Türk Sporcular arasında 1., yabancı sporcular arasında 2.

Ralli Kariyeri:
* Milli Sporcu
* 3 kez Türkiye Bayanlar ko-pilot Şampiyonu
* 2008 N3 ve Fiesta Cup Birincisi, 2008 FSTI İkincisi (FiestaSportingTrophy International)
* 2009 Sınıf A Birincisi
* 2010 Kıtalararası Ralli Şampiyonası'nda (IRC) yarışan ilk Türk ve ilk Kadın ekip unvanı IRC tarihinde puan alan ilk kadın ekip (İskoçya Rallisi)
* 2011 IRC Sezonu + Orta Doğu Ralli Şampiyonası'nın (MERC) ayağı olan Dubai Rallisi Genel Klasman 5.liği, Grup N 2.liği ve Bayanlar 1.liği, JhalMagsi Pakistan Rallisi
*2012 Orta Doğu Ralli Şampiyonası'nın (MERC) ayağı olan Katar Rallisi Genel Klasman 4.lüğü ve Bayanlar 1.liği
*Orta Doğu Ralli Şampiyonası'nın (MERC) ayağı olan Dubai Rallisi Grup N 1.liği ve Bayanlar 1.liği Yarışan tek Türk ekip
*Sezon sonu Orta Doğu Ralli Şampiyonası'nın (MERC) Grup N, 2.liği ve Bayanlar 1.liği





“BÜYÜK İMTİHANLARDAN GEÇTİM AMA O BENDE KALSIN”

Aralık geldiğinde ruhumuzun en derinine dokunan bir süreçten geçiyoruz: “Şeb-i Arus”. Tüm dünyayı sarıp sarmalayan Hazreti Mevlana ve onun tasavvuf öğretisi için binlerce insan Konya’ya akın ediyor. Kendisinin günümüzde yaşayan 22. kuşak torunu Esin Çelebi Bayru ise onun yolunda hizmet eden en aktif isimlerden biri.

Neslihan PERKER
Fotoğraflar: Begüm ÖZPINAR
Mekan: Pera Palace Hotel

Mevlana dendiği zaman insanın gözünde hemen ikon gibi bir figür beliriyor. Dünyayı saran bir öğretinin enerjisini hissediyor insan… Siz ise onun genlerini taşıyorsunuz. Bunun size anlatılmasının ardından nasıl hissettiniz?
Doğduğumuz andan itibaren evimizde konuşulan bir konuydu bu. Tabii güncel olan ne varsa o mevzularla da alakalı şeyler konuşulur, tartışılırdı. 1925 yılında Tekke ve Zaviye Kanunu hazırlanırken Atatürk babamın büyükbabası Abdülhalim Çelebi'yi Ankara'ya davet etmiş. Kendisi Konya milletvekilliğinin yanı sıra 1.Meclis döneminde başkanvekilliği yapmış. O dönem Atatürk kendisine Tekke ve Zaviye Kanunu gereği bir ayrıcalık yapamayacağı için mevlevihaneleri kapatmak zorunda olduğunu belirtmiş ve inanıyorum ki Mevlana'nın ruhaniyeti günbegün dünyayı saracaktır, demiş. Malum Selçuklu ve Osmanlı nereye gittiyse orada da mevlevihaneler açılmış. Türkiye sınırları içinde kapansa bile oralarda yaşamasını istemiş Atatürk. Bu sebepten Abdülhalim Çelebi oğlunu, dedemi yani babamın babası Bakır Çelebi'yi Suriye'nin Halep şehrine göndermiş. Babam orada doğmuş, ben de Halep'te doğdum.

Kaç yaşına kadar Halep'teydiniz?
Anneannem İstanbul Maçka'da oturuyordu. 6 yaşıma geldiğim zaman beni onun yanına getirdiler, en yakın okul da Işık Lisesiydi. İlk, orta ve liseyi orada okudum. Tüm ailem İstanbul'a geldiğinde dokuz yaşına gelmiştim. Suriye ile de bir alakamız kalmadı, zaten orada tamamen Türk örf ve adetlerine uygun şekilde, Türk çocukları olarak yaşıyorduk. Türklere karşı bir ayaklanma yapılacağını öğrendiğimiz için geri döndük. Babam bir öğlen eve geldi ve apar topar toplandık. Bir daha da Halep'e geri dönmedik, oradan ayrılmakla alakalı bana üzüntü veren tek bir şey vardır, kırmızı ciltli "Binbir Gece Masalları" kitabım vardı, o masanın üstünde kaldı. Bugün kocaman bir kütüphanem var ama o kitap hep aklımdadır. Anneannemde bir süre kaldıktan sonra, ona yakın bir yerde gene Maçka'da başka bir eve taşındık. Bize tek bir şey söyledi büyüklerimiz, Hazreti Mevlana'nın kanını taşıyorsunuz, yaptığınız bir yanlış direkt onu ilgilendirir. Demezler ki bak bunu Esin yapmış. Hareketlerinizi ona göre ayarlayın, dendi. Onun dışında, okul arkadaşlarım nasıl büyüdüyse ben de öyle büyüdüm.

Bu sebepten ötürü zorlandığınız oldu mu? Asi veya dikbaşlı bir karaktere de sahip olabilirdiniz büyürken…
Hiç zorlanmadım, tahmin ediyorum ki bu bana Allah'ın vermiş olduğu bir hediyeydi. Beş kardeşin en büyüğüyüm, üzerimde onların mesuliyetleri vardı. Doğduğum günden itibaren etrafımdakiler bana birey olarak davrandı. Ben de kendi çocuklarıma aynı şekilde davrandım. En çok mutlu olduğum husus, çocuklarımızın hatta torunlarımızın bu yolda hizmete tabii olmaları. Büyükannem biz çocukken masallar anlatırdı, büyüdüğümüzde o masalların Mesnevi'deki hikayeler olduğunu anladık.

Mevlana dendiğinde teslim olmak, akışa bırakmak, sevgiyle kabul etmek, bırakabilmeyi bilmek, tasavvuf gibi kavramlar akla geliyor. Onun torunu olarak hayattaki en büyük imtihanınız ne üzerine oldu?
Her zaman büyük imtihanlardan geçtim ama o bende kalsın. Allah'a inanmak çok önemli bir şey. Rabbim benimle beraber, ne olursa olsun en iyisini verecektir inancı beni hep ayakta tuttu.

Konya'ya taşınmaya nasıl karar verdiniz ve Mevlana Vakfı ile ilgili çalışmalarınız nasıl başladı?
Son yıllarda bir tabir var "Nişantaşı kızı" diye. Gerçekten ben de öyleydim, şehir çocuğuydum. Evlendikten sonra Maçka'dan Teşvikiye'ye taşındım. Babam Celalettin Bakır Çelebi, zaten bu konularla ilgili manevi olarak mesuliyeti üzerine almıştı, hizmet yapıyordu. Babası 42 yaşındayken vefat etmiş ve babam da o dönem Galatasaray Lisesinde öğrenciymiş. Sonra Halep'e geri dönmüş, babama biat etmişler, amcası da varmış ama o, Halep'teki Türk Konsolosluğunda çalışıyor olduğundan resmi olarak babam bu görevi alamamış. İki yıl sonra Halep'te de mevlevihaneleri kapatmışlar. Bu manevi bir makam olduğu için Hazreti Mevlana yolunda hizmete devam etti. Türkiye'de 1996 yılında vefat etti. Bizden vakfın kurulmasını istemişti, böylece Uluslararası Mevlana Vakfı kuruldu. Kardeşim Faruk Çelebi başkanlık görevini üstlendi, ilk başta dostlar hizmet ediyordu zamanla mütevelli sayısını artırdık ve bir yönetim kurulu kuruldu. Beş kardeş olarak bu yolda hizmetteyiz, ailede aynı kanı taşıyan bazı kişiler ve akrabalar da bizlerle. Dostlar, öğretim üyeleri bütün dünyaya



hizmete gayret ediyoruz. Merkezimiz İstanbul'da, 3 Mayıs 2011 de Konya şubemizi açtık. İki yıl önce Konya'ya taşındık. Çok memnunuz orada yaşamaktan, eşim benden daha da çok memnun ki kendisinin ailesi neredeyse Fatih'in İstanbul'u fethiyle İstanbul'a gelmişler. Kendisi Konya'nın Osman eniştesi. Annem de İstanbul'da ama senenin yarısını yanımızda geçiriyor.

Şeb-i Arus dönemi Konya'da inanılmaz bir sinerji oluşuyor. Dünyanın dört bir yanından insanlar Mevlana için geliyor. Siz onun torunu olarak o kalabalığın içinde nasıl hissediyorsunuz?
Doğduğunuz zaman bunun içine doğduk, bize çocuğum bu yola hizmet edeceksin, dendi. Büyükbabanız ve büyükannenizin misafirleri geldiğinde "Ben onların torunuyum" diye çıkmazsınız, gelen misafire hizmet edersiniz aynı şey aslında. Oraya da gelenler Hz. Mevlana'nın misafiridir, onlara hizmet etmek gerekir.

"Ruhun cinsiyeti yoktur"

Kadın-din-tasavvuf ilişkisini nasıl değerlendirirsiniz?
Dinimiz kadın ve erkeği ayırmamış, birbirini tamamladığını vurgulamış. Manevi şeyler ruh ile ilgilidir ve ruhun da cinsiyeti yoktur. Manevi yola hizmette hiçbir ayrım yapmamak gerekir. Bilgiyi de hizmeti de birlikte paylaşmak gerekir. Ancak örf ve adetin kadın ve erkekle ilgili getirdiği bazı şeyler var onlara dikkat etmek lazım. Mesela tek tanrılı dinlerde Hz. Musa'ya ilk inanan eşidir, Hz. İsa'ya annesi Hz. Meryem'dir ve Hz. Muhammed'e eşi Hz. Hatice anamızdır. İlk inananlar hep kadınlardır. Bunu göz ardı etmemek lazım. Biz kadınların da daha çok bilgilenmesi ve bu yolda hizmet etmesi gerekir. Örf ve adete yenik düşmemeliyiz.

Örf ve adette nelere yenik düşmemeliyiz?
İslamiyet'e baktığımızda ne kadar değiştirilmiş olduğunu görüyoruz. Türklerin tasavvuf anlayışıyla, bir İslamiyet anlayışı var. Arap anlayışından ziyade, bizim tasavvuf anlayışımızla ilerlememiz gerektiğini düşünüyorum. Ülkemizde bazı yanlışların peşinden gidiliyor. Ben laikim diye ortaya çıkıyor insanlar, halbuki devlet laik olur tamamen yönetimle alakalıdır, din ve devlet işlerinin ayrılmasıdır. Kişisel bir özellikten ziyade, yönetimle alakalı bir prosedürdür. Halbuki biz insanız, maddi ve manevi hayatımız var. Biz hem bedeniz hem de ruhuz; bedenimizi maddiyat, ruhumuzu maneviyatla besliyoruz. Bugün bize tüm dinlerin verdiği o ki nasıl mutlu ve huzurlu oluruz, birlikte yaşarız. Dinlerin de anlattığı bu aslında, size sizi anlatarak hayatı kolaylaştırıyor, maddi ve manevi hayatı dengeye koyarsak huzuru buluruz. Kadınlara çok şey düşüyor bu anlamda, çocuk anne karnından itibaren eğitilmeye başlıyor. De-

mek ki elimizde çok şey var, bir çocuk anne karnındayken de doğduğu andan itibaren de ilk öğretmeni anne. Bir de kadınlara bir sonraki adımı görme hissi vermiş Allah.

Mevlana Vakfı'nın bundan sonrası için önemli bir projesi var mı?
Şimdiye kadar UNESCO'ya iki tane projeyi kabul ettirdik. Bir tanesi sema ve mevlevi müziğinin koruma altına alınması. Malum garip yerlerde sema ediliyor ki onlara sema ediliyor da diyemeyeceğim. Başvurumuzu yaptıktan sonra UNESCO üç yıl boyunca bize çeşitli sorular sordu, çok güzel çalıştılar. Kanunlarınız bunu korumak için yeterli değil, denince bu geri dönüşü Kültür Bakanlığına ilettik. Onlar da bir yazıyla kanuna ilaveler yapacağız ve koruyacağız, diye bildirdiler. Böylece sema ve mevlevi müziği insanlığın sözel kültür mirası başyapıtı seçildi. Bu bizim kültürümüz, bir mevlevihanede okutulan dersler, bugün üniversitelerde ders olarak okutuluyor. Çeşitli çalışmalar yaptık, yapmaya da devam ediyoruz. mevlevihanelerin restore edilip yaşayan müzeler haline getirilmesi gibi... Ayrıca bu kültürün içine doğmuş büyümüş insanlar vardı onların korunma altına alınması gibi birçok madde vardı. İkinci projemiz 2007'deki Hazreti Mevlana 800 yaşında projesiydi. O sene tüm dünyada Hazreti Mevlana Yılı olarak kabul edildi. Birçok etkinlik yapıldı. Bütün dünyanın ders alıp sözlerinin ışık olduğu bir manevi büyük olduğunu tüm dünyayla paylaşmalıyız. Kendisiyle ilgili birçok kelimeyi koruma altına aldık. 3 Mayıs Mevlana ve ailesinin Konya'ya geldiği tarih. Önce Karaman'a gelmişler ve Selçuklu sultanı Alaaddin Keykubat'ın davetiyle Konya'ya yerleşmişler. Çocukluğumda onların geldikleri güzergahı merak ederdim, işte son üç senedir tam da bu yollardan geçtiğimiz bir projeyi hayata geçiriyoruz. Toplam 130 kilometrelik bir yol yapılıyor ve beş gün sürüyor. Gece çadırlarda kalınıyor, yolda karşılaşılan insanlarla sohbetler edilip okullara uğranıyor. İzciler de bizimle yürüyor ve tam 3 Mayıs'ta Konya'ya girecek gibi yolculuğu tamamlıyoruz. 30 Eylül Mevlana'nın doğum günü olması sebebiyle Mistik Müzik Festivali yapılmakta. Dünyanın çeşitli yerlerinden müzisyenler geliyor. Buna ilaveten Şerbet'i Veladet (doğum şerbeti) etkinliğimiz var. Konya'nın bir sokağı kapatılıyor ve dualarla şerbet dağıtılıyor. Konya'nın kuruluşları burada hizmet alıyorlar.



Hayata dair iki defter tutmak:

Özellikle genç jenerasyonun aşırı hızlı bir yaşam temposu var. Kaygılı bir hayat sürüyor herkes ve hep bir yerlere yetişmek gibi bir telaş içinde. Bizlere bu hayat tarzına dair ne önerirsiniz?
Biraz sakinleşmek gerekiyor. Kendinize bir-iki gün ayırın ve iki defter edinin. Önce kendinizi tanımanız lazım, her şeyi yapma imkanınız yok. Bir şey de kaçmıyor, tam tersi kaçırıyorum derken yaşadığınız anın keyfini süremiyorsunuz. Bir yere gidecekseniz -diyelim akşam yemeğine- önce gidiyorsunuz, sonra oradan gece kulübüne geçiyorsunuz. Yani önce bir yemeğin tadını çıkarın belki canınız kulübe gitmek istemeyecek veya hepsini aynı akşam yapmayacaksınız. Sohbet ederken yemeği düşünmeye başlıyor, yemekteyken gideceğiniz kulübe geç kalmamaya çalışıyorsunuz. Tadını çıkarın... Önce yemeğin tadını çıkarın sonra eğlencenin. Edindiğiniz bu iki defterden bir tanesine sizi siz yapan özelliklerinizi yazmaya başlayın; adınızı, ailenizi, yaşadığınız yeri, fiziksel özelliklerinizi, diğer özelliklerinizi... Allah'ın verdiği özellikleri, güzellikleri yazmaya başladığınızda ne kadar çok şeye sahip olduğunuzu anlayacaksınız. Diğer defterinize ise "Bugün ne verdi?" diyerek günlüğünüzü tutun. Her an bize verilen bir hediye, ne kadar sevilecek bir varlık olduğumuzu anlayın. Bilinmek ve sevilmek için yaratıldık, insan kendini bilmeli ve gene kendini sevmeli. Yaşadığınız bazı sorunların ne kadar sizin menfaatinize olduğunu, korunduğunuzu ve bir üst aşamaya geçtiğinizi fark ediyorsunuz. Bardağın dolu tarafını görün, boş tarafına bakmayın, öyle bakmak isterseniz hep onu görürsünüz, boş tarafı kadar dolu tarafı da var. Allah'a teşekkür ediyorum, ben de nasıl dolduralım kısmına bakıyorum. Kendinizde olanın farkına varın.



SGM Saat Gözlük Müc. Ltd. Şti.
Hobyar Mah. Hamidiye Cad. Nafizbey
Han No: 8/8B Sirkeci / İstanbul
Tel: 0212 513 00 68

Beymen Zorlu Center AVM
Büyükdere Cad. Koru Sk. No: 2
Zincirlikuyu Zorlu Center AVM
Beşiktaş / İstanbul

Beymen Nişantaşı
Harbiye Mahallesi,
Abdi İpekçi Cd. 23/1,
34365 Şişli / İstanbul

MEY SAAT



“İNSAN TEK EŞLİ BİR VARLIK DEĞİLDİR, TEK EŞLİLİĞİ SEÇER”

Çok satan kitapların yazarı, kişisel dönüşüm uzmanı, Yaşam Atölyesi Eğitim Akademisinin kurucusu Aret Vartanyan ile “kadın ruhu” meselesini masaya yatırdık.

Neslihan PERKER
Fotoğraflar: Begüm ÖZPINAR
Mekan: Rixos Pera İstanbul



Nedir bu kadın ruhu dediğimiz şey?
İki taraftan bakıyorum; bir tanesi sosyal hayata değinmek istiyorum ki ilk başta kadın-erkek diye de ayırmıyorum çünkü kadın ruhuna sahip çok erkek de var. Doğadan ve evrenden baktığımda dişil enerji, evrenin enerjisidir. Kuran'da rahim olan ve rahman olan, Doğu'da ise ying-yang. Biz bu kavramın son yıllarda içini boşattık, dişil enerjinin ve erkek enerjinin farklı özellikleri vardır. Dişil enerji yaratıcı, üreten ve kaynak aslında. Parfüm almak veya çiçek almak kadın ruhundan anlamak değildir, dişil enerjiyi engellememek, akışına izin vermek kadın ruhundan anlamaktır. Bir kadının yaratıcılığına, gelecek görüşüne hatta riskli konularda mantığın tıkandığı anlarda dişil enerjiye güvenirsen ben hep yolun açık olduğuna inanırım. O yüzden insan ruhundan anlamak diyebiliriz biz buna. Kadınları anlamak zor değil, dişil enerjiyi anlamak lazım. Öyle bir potansiyel var ki o enerjide, kaldı ki hiçbirimiz yüzde yüz kadın veya erkek değiliz, dişil ve eril enerjinin karmasıyız aslında. Dişil enerjisi önde olan bir insanın yaratıcılığının sınırlandırılması, hayatına müdahale edilmesi çok ters teper. Dişil enerji çözüm üretir ve yolu açar dolayısıyla benim dünyayı kadınlar kurtaracak derken bahsettiğim şey şu: Biz bu enerjiye güvendiğimizde doğa da toplumlar da şehirler de kendi yolunu bulacak.

Kadın-erkek ilişkisinde problem yaşandığında kadın daha mı iyi çözüm üretecek potansiyele sahip?
Evet. Çok net.

Erkek de mevzuya taş koyacak potansiyel de mi?
Eril enerji daha yıkıcı, daha yayılmak ve fethetmek isteyen bir yapıya sahiptir. Bireylere indirgediğimizde ise işte ruh ikizim, tenimiz uyuşmadı gibi yorumlar yapılıyor. Eğer dişil ve eril enerji birbirine oturursa her şey su gibi akıp gidiyor. Biz o akışı "düşündüğümüz" için bozuyoruz. İlişki düşüncesiz olur, düşünerek ilişki yaşanmaz aksi türlü kalıplar ve şablonlar oluşmaya başlar. Kadın, bir erkeğin onu düşündüğünü anlamak için günde iki kere aramalı, beş kere çiçek göndermeli gibi detaylara takılıyor. Benim için saçma sapan bir şey bu. Kadın dergilerinin kapaklarında

İnsanlar ilişkide neden bu kadar çok düşünüyor?

Düşünce dediğimiz şey limitlidir, beyin hard disk gibidir ve onun içine ne girdiyse o vardır. Düşünmeye başladığımda oradaki verilere işlemeye başlıyorum aynı bilgisayar mantığında olduğu gibi. Önyargılar da sabitlenmeye başlıyor. Özel seanslarda bir hanımefendi gelir der ki Aret ben erkeklere hiç güvenmiyorum, erkekler böyle yapar vs. Hayatına kaç erkek girdiğini sorduğumda en fazla iki veya üçtür sonuç. Halbuki dünyada üç milyarın üzerinde erkek var ve sadece üç kişi ile bu yargıya varıyorsun. Toplumsal farklılıklar da var, bizim toplumumuzun birinci sorunu eğitimden önce özgüven eksikliği ve değersizlik hissi. Çevre faktörü, diğer insanların ne düşündüğü ve onları manipüle etmemiz çok önemli. İki tane hastalıkla yaşıyoruz: Bir tanesi insanlar ne düşünür, onu hep tahmin etmeye çalışıyoruz. Diğeri her şeyi kişisel algılıyoruz yani eşim veya sevgilim üç gün üst üste eve asık suratla geldiğinde acaba başka biri mi var diye kurmaya başlıyoruz. İlişkiler tamamen stratejiye döndü, bu korkunç bir şey. Ben aşka inanmıyorum diyorum, bunu da çok dar bir kavramla günlük hayatta gördüklerim sebebiyle söylüyorum. Çünkü aşık oldum diyorsun ve başlıyorsun: Yaşı kaç? Boyu ne? Çalıştığı yer?.. Aşkın bunlarla bir işi yoktur koşulsuz ve kuralsızdır. O yüzden aşkı bir kenara koyup ilişkilerden bahsediyorum. Olduğumuz gibi olmayıp bir rolün içine giriyoruz, bu sebepten ilişkinin başında herkes janti, kibar... Sonradan tabii ki kaçınılmaz olarak gerçek olan özün ortaya çıkıyor. Bu sefer de kadın ve erkekte "Eskiden böyle değildi!" söylemleri ortaya çıkıyor. Günlük hayatımızda, hangi konuda çalışırsam çalışayım dönüp dolaşıp yine ilişki meselesine geliyoruz. Ben eğer hayatta kendimi sevmiyorsam, kendimle barışık değilsem, hayatta nereye gittiğimi bilmiyorsam yaralarım içimde oluk oluk kanıyorsa benim ilişkimden hayır gelmez. Ben o zaman beni iyileştirecek birini arıyorum. O zaman da hissettiklerime değil, düşündüklerime bakıyorum. Neden evlendiğini bilmeden evleniyor insanlar, yaşım geldi evlenmem gerekiyordu veya tutkuyu aşk zannettim evlendim gibi… Evlilikler de gayet mantık üzerine kurulu. Düşünerek başladığımız ilişkiden hayır gelmeyecek.

İlişkide mantık ne kadar önemlidir?

Düşünerek ve stratejiyle ilişki yaşandığına inanmıyorum. Akışta gerçekleşiyor, bir ilişki gerçek anlamda başladığında zaten nasıl başladığını anlamıyorsun. Ama bu kadar düşünerek hareket edersem o zaman kendi ailem, geçmişim, yaralarım, eksiklerim yani bendeki bütün o sorunlar karşımdaki insana ihale olarak kalıyor. Biz ilişkiye başladığımız zaman da aradıklarımı bulayım, yaralarım kapansın ve ben iyi olayım, diyoruz. Tamam da karşımızdaki de bir insan, onun da korkuları, geçmişi ve arayışları var. Seven insan kıskanır gibi bir kült var hayatımızda, şimdi böyle bir şey yok. Neden? Çünkü kıskançlık insani bir duygu. Şu var eğer ben kıskançlıkla o kadın veya erkeğe sınırlandırmalar getiriyorsam, bu benim özgüvenimle alakalı bir problemdir. Biz ilişkinin dünyadaki her şeye ilham veren tarafını unutup onu günlük hayatın içine entegre ediyoruz. İlişki nedir? Ben kendi hayatımın nereye gittiğini biliyorum, ne beklediğimi biliyorum, kendimle barışığım ki bu yüzde yüz olmak zorunda da değil, bir yolum var. Bu noktada da hayatıma bir ilişki giriyor ve beni yukarıya taşıyan, ne yaparsam yapayım ilham kaynağı olan, enerjimi yükselten bir etkiye sahip. Eğer siz bunu kurallarla boğarsanız, şablonlara oturtursanız işin büyüsü falan kalmıyor. Bu sefer günlük hayatın keşmekeşi gibi ilişkiyle mücadele etmeye başlıyorum, halbuki böyle olmamalı. Sorunlar yan üründür, o kişiye sarıldığında hissettiğin şey ne, bu önemli. Özü kaçırmayın.

Kadınlar biraz peri masalı mı istiyor?

Erkekler de bunu istiyor. Erkekler, kadının onun uydusu olmasını istiyor, bu da peri masalı. Bütün filmlerde biz kumsalda el ele yürüyen çiftleri, hep mutlu anları görüyoruz halbuki hayat böyle bir hayat değil. İki insan hayatı paylaşmaya çalışıyor. Düşünsene savaş ortamı, bombalar patlıyor ama biz gene de aşkı yaşamaya çalışıyoruz. Günlük hayat zaten sorun dolu biz ikimiz, bunu çözmeye çalışıyoruz. Tartışabilir, uyuşamayabiliriz, sorunlar olacaktır fakat gene söylüyorum birbirimize bakıp sarıldığımızda ne hissettiğimiz önemli. Orada bir sıkıntı yoksa günlük hayatın sorunları da problem olmaz.

Biten bir şeyi de kabul edip bitme sürecine başlamak sorun oluyor. Bitti diyorsun, ama bitmemeli moduna giriyor insanlar. Nasıl kurtaracağız, diyorlar. Hayatta bazı geçekler de var dişil ve eril enerji yan yana geldiğinde flört doğar, bir mekanda garsondan su isterken gülümserken de flört

enerjisi vardır. Biz neden bundan bu kadar rahatsız oluyoruz ki? Bu o insanla sevişeceğim anlamına gelmez ama o kadar korkup kendimize güvenmiyor ve önyargılarla yaşıyoruz ki yavaş yavaş birbirimizi törpülemeye çalışıyoruz. Mesela sen dışa dönük bir kadınsın, havalısın ki hep zıt karakterler birbirini çeker derler. Ben diyelim içine kapanık bir adamım ve benden farklı olan hep ilgimi çeker. Ama beraber olmaya başladıktan sonra, o hayran olduğun özellikler batmaya başlıyor. Evlilik diye bir şey neden var mesela? Başta bürokratik bir şey, soyun devam etmesi lazım. Neden olmalı, neden aynı evin içinde yaşamaya karar verdik? Benim cümlem; seninle bir gün daha ayrı uyumamak için olsun. Böyle mi gerçek hayatta? Acaba her kadın ve erkek ilişkisi evliliği düşünerek mi başlıyor? Hayatıma giren ilk erkek eşimse ben onun doğru insan olduğunu nasıl kıyaslayarak anlayacağım? Evlenmeden önce de aynı eve giremediğimizden uyum sağlayıp sağlayamayacağımızı göremeyeceğim. İşte hep toplumsal baskılar ve normlar devreye giriyor. Kız çocuklarını tamamen evliliğe hazırlayarak büyütüyoruz, kız büyüdükçe evlenmek için büyüyor.

Fiziksel özelliklere de çok takılıyor insanlar

Ben üniversite yıllarımda South Park'taki Cartman gibiydim. Ama okulun bütün kızlarıyla flört halindeydim.

Çapkındınız yani?

Evet. Ben hep şunu söylüyorum, insan tek eşli bir varlık değildir tek eşliliği seçer ya da seçmez. Bazı testler yapıyorum, spor salonlarından çıkan kaslı erkek fotoğrafları vardır. Bunları kadınlara gösteriyorum, bunu çok da çekici bulanını görmedim.

Evet kadınlarının her gün sorduğu soru…

Bilemezsin.

Bilemiyoruz zaten...

Statü, şan-şöhret, mal-mülk, strateji gibi durumlar var ve hep vardı, onları geçiyorum. Var olmaya da devam edecek yani ünlü ailelerin soyadlarının gene başka bir ünlü aile soyadıyla birleşmesi gibi. Ama gerçek hayata baktığımızda başka şeyler de var; bir dokunuş, bir frekans gibi. Akıştayken her şey çok güzel. Bunu bir kişisel gelişim zırvalığı olarak da söylemiyorum, doğal gelişen olarak söylüyorum. Ölümle barışamayan yaşamla barışamıyor, ayrılıkla barışamayan da ilişkiyle barışamıyor. Biz o ilişkinin bitmemesine endeksleniyoruz, zaten bir şey bitecekse veya o kişi gidecekse sen ne yaparsan yap gider. Nicelikten ziyade, nitelik önemli. Kimisi 20 sene bir ilişki yaşar, kimisi sadece iki sene ama o iki senede yaşananlar, diğerine değecek güçtedir. Bence beklentiler de önemli bir insandan bizi anlamasını, ilgi göstermesini, ruh halinin bizimle aynı olmasını bekliyoruz. Böyle bir şey yok, bu beklenti hayal kırıklığı yaratır. Beklenti olmasın derken kastettiğim, beklentimin karşımdakinden olmaması, sana ihtiyaç duymayayım durumu. Hayatımda hayallerim var, sosyal ilişkilerim var, işim var ve ilişkim var. Bir insanın hayatında senden başka hiçbir şey yoksa bu sorun olur. Çok net olan başka bir şey de şu: Cinsellik yoksa ilişki de yoktur. Cinsellik bizim için önemli değil hatta yatakları da ayırdık gibi söylemler gerçek değil, kimse masal anlatmasın.

Yatakları ayırıp neden aynı evde oturuyorlar ki?

Çünkü dostunu kaybetmek istemiyor. Benim bahsettiğim cinsellik yatak sporu değil, hep aynı örneği veririm 80 yaşına da gelsem eşimin yanına gittiğimde onu arzulamaktan bahsediyorum. Benim için cinsellik onu arzulamaktır. Arzulamadığım bir kadın benim sevgilim veya eşim olamaz, olmamalıdır. Sevgiliden dostu ayıran ne? Arzu duygusu. Onu kaybettiğimiz anda aldatma endişeleri ve aldatma eğilimi çıkar.

“Bizler zihin tatmini arıyoruz”

O çok çekici bir görüntü değil... Yani aşırı kaslı geliyor kadınlara. Atletik olmak daha çok beğeniliyor.

Mesela hiç hoş olmayan bir tabir var: Evlenilecek kadın, eğlenilecek kadın. Bunun ikisinin bir arada olduğu bir kadın yok mu yani? Onu bul. Çizilen bir figür var ya güzel kadın, yakışıklı erkek ki o da bazen değişebiliyor. Ama hiçbirimiz aslında o fiziğe aşık olmuyoruz, biz beyne ve ruha aşık oluyoruz. Evet dikkat çeken fizik, stratejik olarak baktığında da fiziği kullanabilirsin ama gerçekten sevdiğin insanda fizik geride kalmaya başlar. Benim eşim 300 kilo da olsa ben eşimi seviyorum, fizik değişecek, zaten o bir kılıf. Ben fiziksel tatmin aradığımızı düşünmüyorum, bizler zihnin tatminini arıyoruz. Beynimde orgazm olmam lazım, bedenimde değil zaten bedendeki de yetmiyor. Bazen, bir adam görürsününüz ve yanında bu kadının ne işi var dersiniz.



side bile kırılmış. İkinci sınıf insan olarak hissettirilmiş. Maskelerle değil, yüreğiyle gitmeli kadına, zayıflığını da göstermeli. Emin olun ki kadınlar, erkekler kendi zayıflıklarını gösterebildiklerinde oraya güven inşa ediyor. Kadın sırtını yaslayabileceği erkeği arıyor, bunu duygusal anlamda söylüyorum. Bir sorun çıktığında, diyelim ki iflas etti erkek, orada panik duygusu ile hareket ettiğinde kadın demoralize oluyor. Çünkü kadın yangın çıksa, erkekten o soğukkanlı, erkek duruşunu bekliyor. Batabilir ama çıkabileceğine inanmaktadır ve elinden geleni de yapıyordur. İlişkilerdeki en temel sorunumuz ve paranoyamız aldatılmak. Erkekleri de kadınları da Hint kumaşı yapıyoruz. Diyelim ki sana hayranım ama cep telefonumu karıştırdığını hissettiğim anda, tamam artık ya bu bana hayran, diye bakıyorum. Birisinin bana ilgisini hissedip engellemeye çalıştığında hoşuma da gidiyor, çünkü hepimiz kıskanılmak da istiyoruz. Aldatılabilirsin ama bu seninle ilgili değildir. Merak ediyorsun o kişiyi, moralin bozuluyor benden güzel değil ki diyorsun. Zaten mesele senden daha iyi olması falan değil ki aldatan aldatır. Ama şu anda Türkiye'de kadınlar daha fazla aldatıyorlar yüzde 56'ya, yüzde 44 oranla. Erkek biyolojik olarak kadın karşısında her zaman acizdir. Aslında bu ezikliği toplumsal hayatta kapatmaya çalışıyor.

Kadınlarımızın ruhu biraz hasarlı galiba?
En başta dediğim şey, özgüvenimiz düşük, kendimizi değersiz hissediyoruz, değerimizi sürekli dışarı bağladığımız gibi eşimize, sevgilimize bağlıyoruz. Kendimizi güzel/ yakışıklı veya başarılı bulduğumuza çevrenin yorumlarına göre karar veriyoruz. Sürekli ikili ilişkilere böyle başladığımız için, sorunlar da bitmiyor. Ülkemizde her dört kadından biri cinsel tacize uğruyor, her yedi kadından bir tanesi aile içi cinsel taciz mağduru.

"Erkek maskelerle değil, yüreğiyle gidecek kadına, zayıflığını da göstermeli"

O zaman çok sevgili Türk erkeklerinin de kadınlara yaklaşımının nasıl olması lazım?
Bir kere şeffaf olacaksın ve değer verdiğini hissettireceksin çünkü o kadar kırılmış ki kadın… Güven hissi uyandırmalılar. Kadın ailede, sokakta, yaşamda, hatta bürokra-

"Senin olduğundan emin olduğun hiçbir şeyin cazibesi yoktur"

Cazibenin dinamiğini ne oluşturur?
Garantide görmek cazibeyi bitirir. Senin olduğuna emin olduğun hiçbir şeyin cazibesi yoktur. Evet değerli olabilir ama cazibesini yitirir. Bunu söylediğimde kaçan kovalanır mevzusundan bahsettiğimi sanıyorlar. Değil. Doğal hali böyle, hiçbir şeye sahip değiliz her şey emanet. Ben arkadaşımla yan yana yatacaksam, terli bir şekilde yatağa girerim ama sevdiğim insanla aynı yatağı paylaşacaksam duş almadan yanına uzanmam, bu saygıdır. Benim eşim de kankam olmasın ya hu, maç arkadaşım değil o benim. İlla her şeyi dipdibe yapmak zorunda değilsiniz. Çiftler bence, yılda iki hafta ayrı tatil yapmalı ve ölümcül bir şey olmadığı sürece çok sık telefon mesaisi olmamalı. Ölene kadar seninle beraber olmak istiyorum düşüncesi yanlış, hayatının şu döneminde onu istiyor olabilirsin. Yarın ne olacağını bilmiyorsun.

Evliliği İnsan Haklarına Aykırı Buluyorum

Neslihan PERKER

"Panik Yok Ben Kanserim" isimli kitabın yazarı Özge Günaydın, 20 yıllık iletişimci. Üç yıl önce meme kanseri olduğunu öğrenmesinin ardından işine, yeteneklerine ve tutkularına odaklanmış. Hep işinin başında. Tedavi süreci ve sonrasında sergiler açtı üç kitap yayımladı. Bahçesindeki çiçeklerden parfüm ve sabun üreterek Dalliance isimli markayı yarattı.

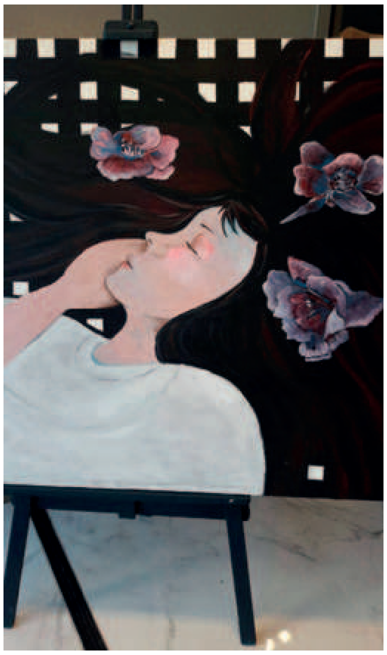




Özge Günaydın 20 yıllık bir iletişimci. Mesleğe ilk olarak prodüksiyon amiri olarak başlamış. Sonrasında reklam ajanslarında çalışmış, ardından Brothers&Sisters isimli kendi reklam ajansını kurmuş. Bugün 22 markaya hizmet veriyor; medya planlama, satın alma sosyal ve dijital medya gibi alanlarda çalışmalar yapıyorlar. İçerik ve strateji alanlarında ise Türkiye'deki pek çok projede ilklere imza atmışlar.
Şu anda 42 yaşında, yerli sermaye ile iş yapan ve kadın yöneticisi olan tek ajansın sahibi. Çocukluğundan beri yazıyor ve resim yapıyor zaten üniversite de moda üzerine eğitim almış. İki kız çocuğu annesi, büyük kızı 20 yaşında Sorbonne'da ekonomi okuyor, küçük kızı ise sekiz yaşında ve İstanbul'daki bir Fransız okulunda eğitimine devam ediyor. Eskiden kıyafetlerini kendi dikermiş ama şimdilerde "Üzerime örtünüyorum sadece." diyor. Sadelik birinci felsefesi haline gelmiş, sade, basit ve rafine olmak.

Hastalık süreci:

Özge Günaydın üç yıl önce meme kanseri olduğunu talihsiz bir şekilde öğrenmiş: Bir estetik ameliyat olmak için plastik cerraha gittiğinde henüz 40 yaşını doldurmadığından genç kadının momogrofisi çekilmemiş ve ultrasonda taraması yapılmamış. Operasyonu yapan cerrah eline bir su kesesi gelmesine rağmen, dondurma işlemi yapıp başka bir cerrah çağırması gerekirken veya uygulama yapılacak yeri tamamen kapatıp süreci o anda sonlandırması lazımken bunu yapmamış. Zaten bunun üzerine kendisi, doktora dava açmış ve süreç hala devam ediyor.



Bu cerrahi müdahaleden bir hafta sonra hastalığını öğrenen Özge Günaydın, bir buçuk ay sonra ikinci ameliyatını olabilmiş. 13 saat süren operasyonun ardından tedavi dönemi başlamış, kemoterapi ve radyoterapi süreci bir buçuk yıl sürmüş.
Ama kendisi asla hastalığına odaklanmamış, tam tersi zamanını ve enerjisini tamamen işine ve ilgi alanlarına vermiş. O süreci şöyle anlatıyor: "Bu hastalığın bana bir ödev ve ders vermek için geldiğini anladım. Ofise geldim, yazdım, çizdim, dokudum, söktüm. Yıllardır evde, ofisin bir köşesinde resim yaparım. Kendime bir gün bir yerde atölye açmak istersem acaba Bebek'te mi olsun yoksa Arnavutköy'de mi diye düşünürdüm. Birden dedim ki yahu şirket 330 metrekare ve içeride bir arşiv odası var. Hemen seramik fırınları ve malzemeleri aldık. Hastalığımla ilgili onkoloğum Prof. Dr. Evin Büyükünal'ın söylediği bir şey vardı, sebebi kalp kırıklığı dedi. Tam boşanma davamın bittiği ve gönül kırıklığından çıktığım dönemdi. Kendinizi yıpratırken ötesini düşünmüyorsunuz. Bu hastalıkları duyarken de sanki sizin başınıza gelmezmiş gibi geliyor ama öyle değil. Fırsat buldukça etrafımdaki insanlara pozitif kalmaları için öneride bulunuyor, değiştiremeyecekleri gerçekler için üzülmemeye çağırıyorum. İnsanları değiştiremezsiniz, olan bir şeyi geri döndürmek mümkün değil.

Kitaplar ve ortaya çıkan bir marka:

Günaydın, bu tedaviler sırasında Mayıs 2016'da bir heykel sergisi açmış ve gelirini de bağışlamış. Yazmaya çizmeye de devam etmiş, 2015 yılında "Cari Hesap", 2016'da "Cari Hesapsız", 2017'de ise "Panik Yok Ben Kanserim" isimli kitabını çıkarmış. Yakında "Fikir Kumbarası" raflardaki yerini alacak. Bir yandan da tarihi bir roman yazmaya devam ediyor. Hikaye 1848'de Priştine'de başlıyor. Yazmak onun için büyük önem taşıyor, on yaşında annesini kaybetmesinin ardından ona sürekli mektuplar yazmış. "Tabii hiç gönderemediğiniz mektuplar bunlar." diyor. Gönderilmemiş mektup klasörlerim var. Yazmak terapi gibi, herkese tavsiye ediyorum. Orada içinizdeki zehri akıtıyorsunuz. Geçtiğimiz Tüyap Kitap Fuarı'nda konferans verdim ve imza günüm oldu. Kitaplarım hep çok iyi sattı ve herkes de çok destek oldu. Ben ailemden ve dostlarımdan yana inanılmaz şanslı bir kadınım. Bağış yaptığım derneklere de iyi gelirler sağladı. En son kitabımın geliri de Senoloji Derneğine bağışlanıyor. Bu kuruluş Prof. Dr. Ertuğrul Gazioğlu'nun başkanı olduğu bir bilim derneği. Bahçeli bir evde oturdukları için birbirinden

güzel çiçekleri var. Büyük kızıyla birlikte birden akıllarına esen bir düşünceyi hayata geçirmişler ve bu çiçeklerden parfüm üretmeye başlamışlar hatta şimdi sabun da üretiyorlar. Ambalajlama işlemi bittiğinde Galeri Lafayette ve Harvey Nichols'larda satılmaya başlanacak, markanın ismi ise Dalliance Fransızca da "kaçamak" anlamına geliyor.



Hayatta neler değişti?

Günaydın'a yaşadığı bu deneyimin ardından hayatında bakış açısı olarak neyin değiştiğini sorduğumuzda bizi şöyle yanıtlıyor: "Kişilere, şartlara ve durumlara bağlı olmadan kendileriyle mutlu olmalarını öneriyorum. Bunu ancak bu hastalıktan sonra anlayıp öğrenebildim. Günlük bir tekelin, bir zincirin içerisindeyiz hepimiz. Telaşla yataktan kalkıyoruz, makine gibiyiz. O çark dönecek elbette, aksi türlüsü mümkün değil yoksa hayat dönmüyor. Yataktan artık telaşla kalkmıyorum, her sabah geriniyorum. Yüzümü yıkadıktan sonra aynada gördüğüm Özge ile konuşuyorum: Kızım gene çok güzelsin, maşallah sana ne tatlı, ne şanslı bir kızsın. Bugünün çok güzel geçecek haberin olsun, diyorum. Bunları yapmak beş dakika. Öğrenilmiş çaresizliklerim vardı, bunu keşfettim. Büyüyeceksiniz, okulu bitireceksiniz, evlenecek ve sonra da hemen çocuk yapacaksınız. Hele annelikten sonra yaşamınız bitti, akşam dışarı çıkamaz, eğlenemez-gülemez tek başınıza tatile çıkamazsınız. Siz aile ve toplum tarafından nefessiz bırakılmak üzere şartlandırılıyorsunuz. Bunların hepsini aldım attım üstümden, dedim ki önce ben. Zaten bunu söylemezseniz yaşayamazsınız. Ölüm ve Özge burun buruna geldi. Merhaba dedi bana adeta, seni uyarıyorum hayat tarzını ve düşünce tarzını değiştireceksin ya da gideceksin. Çünkü sen doğru bir yolda değilsin… Ne oldu? Eskiden hiç kahvaltı etmezdim artık her sabah kahvaltımı ediyorum, bahçedeki çiçekleri sevip limon, portakallarımla konuşuyorum. Vücudumuza karşı vazifelerimiz var bu yükümlülükleri de yerine getirmeliyiz. Sık sık "Boş ver antrenmanı!" yaptım. Konuşmalarımda da insanlara bunu yaptırıyorum. Elinizi havada tutun, ileriye doğru hafifçe sallayarak boş verrrrr, deyin. Siz elinizden gelen eforu sarf ettiğinize inanıyorsanız geri kalanı olursa olur. Olmazsa da çay demleriz moduna geçmek gerekiyor çünkü hayat böyle bir şey. İtiraf etmeyi öğretti bu dönem, acıları üzüntüleri… Mutlu olmanın güçlü olmaktan daha önemli olduğunu öğretti. Yardım istemeyi öğretti. Gerçek özümü buldum. İstemediğim hiçbir şeyi yapmıyor, canımın istemediği hiç kimseyle görüşmüyorum. Kusura bakma gelemem veya yapamam diyorum. Paşa gönlüme göre karar veriyorum. İçimdeki kız çocuğuna her gün bir hediye veriyorum. Her şey kendinizi sevmekle başlıyor.

Aşka dair…

"Hayatımda bir kez aşık oldum şanslı bir kadınım. Bana göre aşkın iki safhası var: Birinci safha o ilk gençlik yıllarımızda da hissettiğimiz ihtiraslı, kıskanç, paylaşmayı bilmeyen, sevmeyen ve yıpratıcı aşk. İkinci safhası ise yanınızda olsa da olmasa da olan bir aşk. Ben çok özür dilerim ama eşime de aşık değilmişim, boşandıktan sonra bir kez aşık oldum nefis de bir aşk yaşadım güzel bir duyguydu kıskançlığın, ihtirasın olmadığı, dingin, huzur, sade ve basitliğin olduğu bir aşktı. O ilişki bitti, şu anda da hayatıma birini sokma fikri cazip gelmiyor. Çok mutluyum, zamanımı kimseyle paylaşmak istemiyorum öyle diyebilirim. Biraz bencil oluyorsunuz bu hastalıktan sonra.

Gece hayatım yok, etraftaki yaşam tarzına bakacak olursanız ben biraz daha inziva hayatı yaşıyorum. Bu sadeliği, basitliği, tek çeşit yemek yemeyi seviyorum. Yürümeyi seviyorum, gözlemlemekten keyif alıyorum. Kısaca insanların paşa gönüllerine göre değil, kendi paşa gönlüme göre hareket etmeyi öğrendim. Evlilik çok saçma bir şey, genetiğimize aykırı. Eğer çocuk istemiyorsanız çok da gerekli bir şey değil. Ben çocuklarıma söylüyorum, bir gün çocuk istersen de evlenmek mecburiyetinde değilsin, bunu bil diyorum. Ben evliliği insan haklarına aykırı buluyorum.

Şehrin Bir Parçası *Olmak İçin Uğraşıyoruz*

Yazı: Neslihan PERKER

İstanbul'un ruhu tamamen ''şehir insanı" olmakla paraleldir. Tarihi, yeni binalar, kalabalık caddeler ve sokaklar, gerçekçilik ve gizem, kalabalık ama içe kapalılık… Hepsi bir aradadır. Tam da bu şehir insanı olma halini yansıtan belli adresler vardır. Bunlardan biri de son bir buçuk sene önce hayatımıza giren Mecidiyeköy'de yer alan Fairmont Quasar İstanbul. Şehir otelciliğinde, kente farklı bir hava getiren başarılı markanın çok da başarılı bir pazarlama ve iletişim direktörü var: Esin Sungur.

Kendisi Boğaziçi Üniversitesi Mütercim Tercümanlık Bölümünden mezun dolayısıyla yabancı dil onun ilgi alanı, her zaman lisanını ve kelimeleri kullanmak istediği bir şeyler yapmak istemiş. O dönemlerde, takvimler 90'ların ikinci yarısını gösterirken Boyut Dergi Grubu'nun iş ilanını görerek dergicilik sektörüne adım atmış Sungur. Ardından sırasıyla Cosmopolitan, Gusto gibi yayınlarda çalışmış ve gazetecilik yıllarında çok keyifli günler geçirerek önemli deneyimler kazanmış.

Farklı şeyleri denemek ve metin yazarlığı yapmak istediği için sektörün reklam ve PR kısmına geçmiş. Çeşitli halkla ilişkiler firmalarında hem metin yazarlığı hem de stratejik planlama yapmış. Bu deneyimlerin ona katkısı olmuş. Kendisi bu konuyla ilgili "Büyük markaların iletişim dili ne olmalı 360 derece bakma imkanım oldu." diyor.

Otelcilik kariyerine geçiş:

Pera Palace'ın 2010 yılında yeniden açılacağı sırada, Sungur'un çok eski arkadaşı olan, otelin genel müdür yardımcısından, kendisine halkla ilişkiler müdürlüğü önerisi gelir. Otelin o dönemki genel müdürü Pınar Kartal Timer ile yaptığı görüşmenin ardından buradaki görevine başlar. Bir süre sonra Kapadokya'daki Argos In'de çalışmaya başlar. Orada sürekli ikamet etmemesi ve gidip gelmesinden ötürü, bir süre sonra bu tempo onu yorar ve artık uluslararası bir otel zincirinin bünyesinde çalışmak ister. Yine açılışı yeni yapılacak olan Raffles İstanbul'da halkla ilişkiler müdürü olur. Orada iki buçuk sene görev yapar. Ardından Fairmont dönemi başlar. "Raffles ve Fairmont üst çatı bir markanın bünyesinde yer alan iki kardeş marka. Dolayısıyla Fairmont'un açılacağını biliyorduk ve burada da pazarlama direktörü pozisyonunun olduğu bilgisi vardı. Burası bir Amerikan markası, dolayısıyla daha modern ve şehir otelciliğine yatkın bir vizyonları var, dünya çapında 80 tane otelleri mevcut. Network'ümüzü ne kadar büyütebiliriz, onlar bir şeyi iyi yapmışsa onu İstanbul'a getirebilir miyiz? Dünyanın ne kadar çok ülkesinde meslektaşlarımızla fikir alışverişinde bulunabiliriz kısmına önem veren bir insanım. Burada bir yılı tamamladık ve şimdiye kadar bu sektörde toplamda dört otel açılışında olmak delilik çünkü çok zor bir şey. İşin pazarlama tarafında bütün basılı malzemeniz; diliniz, sosyal medyanız, dijital dünyanız, bunların hepsi mevcut. Teknik taraftaki bir direktörseniz her şeyin sorunsuz çalışması gerekir, eğer kat hizmetlerinden sorumlu bir direktörseniz çarşafınızın kaç gram kumaş olacağından tutun, logonuzun havlunun neresinde yer aldığına kadar pek çok detayla uğraşırsınız.

Tabii Fairmont gibi büyük markalar size birçok konuda yol gösteriyor.

"Turizm, kadınların önemli başarılara imza attığı bir sektör"

Esin Sungur turizm sektörünün bir parçası olan otelciğin, daha pazarlama ve iletişim kısmında yer alan bir kişi olarak alanında çok fazla kadın çalışanın olduğunu söylüyor. "Turizm tarafından bakacak olursak biraz zor zamanlardan geçiliyor. Ama orada kadın olmanın getirdiği insani ilişkilerdeki yumuşaklık, yeri geldiğinde acı bir ilacı şekerle kaplayarak sunabilme, ikna kabiliyetimiz gibi özelliklerimizin avantaj olduğunu düşünüyorum. Tüm çalışma ortamlarında kadın-erkek dengesi olmalı çünkü böyle olunca büyük ilerleme kaydediliyor. Cinsiyetçi bakmak da doğru değil, belki teknik tarafta çalışan bir kadın olsaydım -ki şimdiye kadar orada kadın çalışan görmedim- belki zorlanabilirdim. Çünkü ekipler de çok erkek ağırlıklı, daha mekanik. Turizm kadınların yoğun çalıştığı, kadınların önemli başarılara imza attığı , genel müdürlerimizin çıktığı bir sektör. Burada, bazı pozisyonlara kadınların da cesaret etmesi lazım çünkü geceniz gündüzünüz pek yok. Diyelim bir davet oluyor gece 23.00'e kadar da sürebilir, siz tüm gün hiç çalışmamış gibi bütün şıklığınız ve güler yüzünüzle onlarla birlikte oluyorsunuz, ertesi gün sabah 07.00'deki bir çekimde bulunabiliyorsunuz. Evimi burası zannettiğim zamanlar oluyor. Akşam bir davet varsa onu görmek isterim, ben mesaimi bitirdim eve gidiyorum, diyemiyorsunuz çünkü içinize sinmiyor. Sahiplenmezseniz olmaz. İnsana yatırım yapıyorsunuz ona vakit ayırmalısınız. Perşembe akşamı Türk restoranımızda canlı müzik gecemiz var. Bizim için otelde kalmayan misafirler, şehrin insanları günlük hayatta buraya uğruyorsa akşamüstü çayında birkaç hanım buraya geliyorsa veya aileler çocuklarıyla hafta sonları brunch yapıyorsa bu bizim için çok önemlidir çünkü oteller gerçekten insanla, özellikle "lokal insanla" güzel. Çünkü işte o zaman bir şehir oteli olabiliyorsunuz demektir. Odalarınız dolu olur, yabancı misafirle otel yaşar ticari başarısı da olabilir ama şehrin insanı o otele gelmediği taktirde o otel bir şehir oteli olmuyor. Biz de şehrin bir parçası olmak için uğraşıyoruz tabii bu emekle olan bir şey."



Fairmont Quasar İstanbul'un Pazarlama ve İletişim Direktörü Esin Sungur

Kış Rüyası

Sakin bir kış günü, gündüzden geceye değişen ruh halimiz. Kimi zaman formal ve güçlü kimi zaman zarif ve dişi. Vücudumuzu saran sezonun gözde tasarımları, takım modasını ofisten dışarıya çıkartıyor. Monokrom takım kombinleri dış giyime kadar uzanıyor.

Moda Editörü: İrem AKALIN
Fotoğraflar: Semih KANMAZ
Saç: Hüseyin AÇIKGÖZ
Makyaj: Murat AKBULUT
Moda Asistanı: Nihal AKÖZ
Fotoğraf Asistanı: Tuna ÜÇOK
Model: Sara SOPHIE (New Models)



Pantolon **Vakkorama**
Ceket **Vakkorama**
Bluz **Escada**



Pantolon **Maxmara**
Manto **Maxmara**



Elbise **Maxmara**



Bluz **Sandro**
Etek **Sandro**



Gömlek **Escada**



Bluz **Victoria Bechkam**
Etek **Sandro**
Çizme **Stuart Weitzman**
Manto **Sandro**





Elbise **Maxmara**



Ceket **Vakkoroma**
Pantolon **Vakkoroma**
İç çamaşırı **Intimissimi**
Ayakkabı **Chanel**



Ceket **Kübra Akgünlü**
Pantolon **Kübra Akgünlü**
Şal **Zeynep Tosun**



Pantolon **Maxmara**
Triko **Maxmara**
Ayakkabı **Biba Vintage**



Top Opening Ceramony
Pantolon **ESCADA**

Sessiz İddia

Siyah sade ama feminen tasarımları ile kalbimizi fethediyor. Tül, deri, kaşmir hatta vinyl ile dahi mükemmel bir uyuma sahip. Siyahın asaleti ve gücü ile buluşan son derece kışkırtıcı ve cüretkar tasarımlar artık gündelik hayatımızda. Cesaretiniz var mı!?

Moda Editörü: İrem AKALIN, *Fotoğraflar:* Fırat MERİÇ, *Saç:* Yıldırım BOZÜYÜK, *Makyaj:* Murat AKBULUT
Moda Asistanı: Nihal AKÖZ, *Fotoğraf Asistanı:* Dilek ÖZMEN, *Model:* Linda (True Models)



Yağmurluk **Mert Aslan for ADL**



Eldiven **Valentino**



Bluz BCBG **Max Azria**
Pantolon **Karen Millen**



Bluz **Wolford**



Tayt **Saint Laurent**
Ayakkabı **Saint Laurent**
Kazak **Zara**





Tayt **Saint Laurent**
Ayakkabı **Saint Laurent**
Ceket **Mehtap Elaidi**



Elbise **Vespucci**



Bluz **Rick Owens**
Deri Pantolon **Valentino**



Etek **Sandro**
Bluz **Wolford**
Şapka **Isabel Marant**



Bluz Rick **Owens**

Facebook 5 Binin Üzerinde Kadın Girişimciyi Eğitecek

Facebook, kendi işlerini kuran ve yeni girişimci olmak isteyen kadınları desteklemek üzere #SheMeansBusiness adında küresel bir proje başlattı. Türkiye'de de hayata geçirilen proje kapsamında, 2018 yılı boyunca 10 farklı şehirde 5 binin üzerinde kadın girişimciye Facebook ve Instagram üzerinden işlerini büyütmek için neler yapabileceklerini kapsayan eğitimler verilecek.

Crunchbase'in nisan ayında yayınlamış olduğu bir rapora göre bugün dünyadaki kadın girişimcilerin oranı yüzde 17 seviyelerinde. Global Girişimcilik Monitörü verilerine göre de dünya çapındaki 74 ekonomide 163 milyon kadın kendi işini kurdu. Bu rakamın günden güne önemli bir oranda artış sergilediğinin de önemle altını çizmekte fayda var. Türkiye'deki durum ise kadınların iş dünyasında giderek artan etkin rolünün, girişimci olmaları yönünde atılan önemli bir adım olduğunu gösteriyor. 2013 yılından itibaren Türkiye'deki kadın girişimci sayısında görülen artışın oranı yüzde 35. Bugün pek çok kadın, kurumsal hayatından vazgeçip kendi işini kurmaya yöneliyor. Bazı lider kurumlar da onları bu yolculuğunda önemli ölçüde destekliyor. Facebook, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kadın Girişimciler Kurulu da bu alanda kadınlara yol gösteren kurumlar arasında…

"Kadınlara atacağımız her adım çarpan etkisi yaratacak"

#SheMeansBusiness projesinin temelinde, 2018 yılı boyunca 10 farklı şehirde 5 binin üzerinde kadın girişimcinin Facebook ve Instragram üzerinden işlerini büyütmek için neler yapabileceklerini kapsayan eğitimler var. Facebook Türkiye Ülke Direktörü Derya Matraş, kadınların ekonomiye katılmasının ve başarılı olmasının, ekonomik ve sosyal açıdan ülkeye çok büyük bir geri dönüş sağladığı görüşünde. Matraş, kadınların girişimcilik ekosistemindeki yerini de şu cümlelerle anlatıyor: "Tüm dünyada girişimcilik ekosistemi hızla gelişiyor. Özellikle son yıllarda gerek dünyada gerekse Türkiye'de kadınlar da bu alanda daha görünür olmaya başladılar. Örneğin Global Girişimcilik Monitörü 2016/17 verilerine göre geçen yıl dünya çapındaki 74 ekonomide 163 milyon kadın kendi işini kurdu. 111 milyon kadın ise mevcut bir işletmeyi yönetiyordu. Türkiye'de ise 2013 yılından beri kadın girişimci sayısında yüzde 35 artış yaşandı. Bunlar çok olumlu gelişmeler ve biz bu alanda yapılabilecek daha da fazla şey olduğuna inanıyoruz. Çünkü kadınların başarısı, sosyal ve ekonomik büyümenin güçlenmesi açısından büyük önem taşıyor. Başarılı kadınlar daha fazla kadına iş imkanı sağlıyor, onlara örnek oluyor ve topluluklarına yatırım yapıyorlar. Daha da önemlisi çocuklarına yani bir sonraki nesle örnek teşkil ediyorlar. Bu yüzden kadın konusunda atacağımız her adımın bir çarpan etkisi ile ülkeye geri dönüşü olacağına inanıyorum."

"Topluluğumuz 2 milyarı aştı"

Derya Matraş, dünya çapında kullanıcı sayısı 2 milyarı aşan Facebook'un girişimcilere işlerini büyütme konu-



DERYA MATRAŞ

sunda nasıl bir fayda sağladığını da şu şekilde dile getiriyor: "Özellikle içinde bulunduğumuz mobil dünyada dijital, küçük işletmelere global ölçekte faaliyet göstermeleri için benzersiz fırsatlar sunuyor ve biz Facebook'un bu fırsatlardan yararlanmak için en iyi platform olduğuna inanıyoruz. 2 milyarı aşan topluluğumuz ile kişiselleştirilebilir ölçekte pazarlamayı mümkün kılıyor, dünyanın en etkin maliyetli ve kolay kullanılabilir reklam ürünlerini sunuyoruz. Örneğin, Türkiye'de neredeyse her iki kişiden biri her ay Facebook'u ziyaret ediyor ve bu kişilerin 31 milyondan fazlası Facebook'a günlük olarak bağlanıyor. Türkiye'deki Instagram topluluğu ise 31 milyon kişiye ulaşmış durumda. İşletmeler açısından baktığımızda ise Türkiye'de Facebook'taki insanların yüzde 80'inden fazlasının ülkedeki en az bir işletme sayfasına bağlı olduğunu görüyoruz. Dünyanın farklı bölgelerinden Türkiye'deki bir işletme sayfasına bağlı olan insanların sayısı ise 127 milyonun üzerinde."

"Neden Ticaret Mobil Ağlarla Dünyaya Yayılmasın?"



EVRİM ARAS

Kadın Girişimciler Kurulu olarak TOBB çatısı altında 10. yıllarını kutladıklarını söyleyen Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Evrim Aras, kadın girişimciliğini artırmak için yürüttükleri çalışmalarla ilgili şunları söylüyor: "Türkiye genç bir coğrafya. Her ilin kendi dinamiği var. Dolayısıyla girişimciliğin çeşitliliği de farklı olabiliyor. Günümüz çağı mobil çağ ve bir telefonla her yerden her işimizi yapabiliyoruz. Buna kadınlarımızın da uyum sağlaması lazım. Böyle zengin bir coğrafyada neden ticaret mobil ağlar üzerinden dünyaya yayılmasın? Dolayısıyla biz de 10. yılımızda biraz daha teknolojiye yöneldik. Turkcell ile bir proje başlattık ve 1400 kadınımızı kod yazma üzerine eğittik. Şimdi de 5 bin kadını Türkiye genelinde eğiteceğiz. Kadınların tabii ki finansmana ihtiyacı var. En çok da cesarete ihtiyacı var. Bu platform da bize bunu sağlayacak diye düşünüyorum."

Türkiye'den Örnekler… Sosyal Medyayı Nasıl Kullandılar?

İkinci el moda platformu ModaCruz, lezzetli yemeklerin ustası Cercis Murat Konağı, hizmet teklif platformu armut.com ve 3-7 yaş arası çocuklar için aktivite kutuları tasarlayan Pakolino… Tüm bu başarılı girişimlerin arkasındaki kadınların sosyal medyanın da katkısıyla ortaya çıkan hikayelerini kendilerinden dinledik…

"Hayalimin peşinden gittim"


BAŞAK TAŞPINAR DEĞİM

Armut.com'un herkesin günlük yaşadığı ihtiyaçlara teknolojiyi katarak çözüm getirme fikrinden yola çıkan bir girişim olduğunu söyleyen kurucu Başak Taşpınar Değim'in hikayesi de şöyle: "Biz evimizi taşırken bir sorun yaşamıştık ve o an benim aklıma hizmet teklifiyle ilgili bir platform oluşturma fikri gelmişti. Ancak kurumsal bir şirkette çalışıyordum ve girişim yapmaya cesaret edemedim. Bir gün oğlum hastalandı. Onu hastaneye götürmek zorunda kaldık kendi kendime "Pamuk ipliğine bağlı bir hayatımız var, neden hayalimin peşinden koşmuyorum?" dedim. Eve döndük, ertesi gün işten istifa ettim. Hayatımızda bu kadar kritik bir durum oluşmadan da girişimci olabilmeliyiz. 20 yıl sonra neden bu fikri denemedim demek istemedim ve hayalimin peşinden gittim. En önemli adım cesaret. Başarabileceğimi düşünüyordum ama bu noktaya gelebileceğimi hayal etmemiştim. Sosyal medyanın oldukça etkisini gördük. Hedeflediğimiz insan grubu, birtakım ihtiyaçları yaşayan ve bunu internet üzerinden arayan insanlardı ve biz onlara ulaşarak başladık. Facebook'un farklı alanlara odaklanabileceğimiz araçları var ve oldukça önemli kazanımlar elde ediyoruz."

"Facebook ve Instagram kilit bir rol oynadı"


PINAR GÜL RAMSAY

Son olarak 3-7 yaş arası çocuklar için aktivite kutuları tasarlayan Pakolino Kurucusu Pınar Gül Ramsay kendi girişimcilik hikayesini şöyle anlatıyor: "Çocukların belli bir yaştan sonra anne ve babalarıyla oynamaya ihtiyaçları oluyor hayatı oyunla deneyimliyor. Ancak anne ve babalar, farklı oyunlar kurmakta bazen zorlanabiliyor. Şahsen ben bu noktada çok zorlanan bir anneydim. Kutu oyunları alıp evde bir şeyler kesip yapıştırmak çocuğumun en büyük eğlencesiydi. Pakolino'yu yaratmamdaki en önemli kriter bu oldu. Özellikle çalışan anneler çocuklarıyla daha az zaman geçiriyor ve o zamanı da kaliteli geçirmek istiyor. Benim girişimim bu noktada çok yerinde oldu. Kadın olmanın gerçekten çok zor olduğunu düşünüyorum. Bu hayatta kadın olabiliyorsak eğer girişimcilik için gerekli olan tüm kudret damarlarımızdaki asil kanda mevcut. Kendi girişimimde sosyal medyanın etkisini şu şekilde gördüm: Facebook ve Instagram, iş hacmini büyütme noktasında kilit bir rol oynuyor. Biz bu iki platform üzerinden etkili çeşitlendirme ve hedefleme yaparak üye sayımızı hızlı bir şekilde artırmayı başardık. Pazarlama bütçemizi ölçülebilir ve ölçeklendirilebilir şekilde kullanmak bizim için her zaman önemliydi. Bu anlamda Facebook ve Instagram gerçekten en verimli kanallar oldu."

“Facebook’tan aldığım etkileşim çok başarılıydı”


MELİS GÜÇTAŞ

İkinci el moda platformu ModaCruz’un kurucusu Melis Güçtaş, girişimcilik hikayesini şöyle anlatıyor: “Ben ModaCruz’u kurduğumda üniversiteden mezun olalı 3 yıl olmuştu. Amerika’da ikinci el satışla ilgili bir model keşfetmiştim ve bu işi Türkiye’de yapmak istedim. Amerikalı şirkete, birlikte bu işi Türkiye’de yapmak istediğimizi anlatan bir e-posta gönderdim. Bana “Hayır” cevabıyla geri döndüler. Ben de bu işi kendim yapmaya karar verdim ve ilk adımlarını attım. Fizibilite ve pazar araştırması hiç yapmadım. Fikri yakınlarıma açtığımda annem dışında beni kimse desteklemedi, etrafımda “Biz ikinci el almayız!” diyenler çok oldu. Şimdi hepsi alıyor. Bugün Türkiye’de bir milyon kadın benimle aynı fikirde. Eğer çevrenizdeki insanlar yapmak istediğiniz işi destekliyorlarsa harika. Ama desteklemiyorlarsa bu sizin için bir engel değil. Ben bunu öğrenmiş oldum. Gelişmiş ülkelerde ikinci el artık oturmuş bir kültür. Bu kadar tüketim çılgınlığının olduğu bir dünyada yaşarken bunun Türkiye’ye uğramamış olması çok şaşırtıcı. Ben bizim platformumuzun kadınlara girişimci olmayı öğrettiğini düşünüyorum. Çünkü şu anda ModaCruz üzerinden yaptığı satışlarla ailesine destek olan kadınlarımız var. Sosyal medyanın da büyük etkisi oldu büyümemizde. Bankadan kredi çektik ve bunu Facebook için kullandık. Geri dönüşünde aldığımız etkileşim çok başarılıydı. Bugün pazarlama harcamalarımızın yüzde 60-70’i Facebook üzerinden geliyor. Niş pazarlamalar yapabiliyoruz.”

“Sosyal medyanın gücüyle bir ilki başardım”


EBRU BAYBARA DEMİR

Cercis Murat Konağı Sahibi Ebru Baybara Demir’in hikayesi oldukça ilgi çekici… “Benim hayalimde babamın doğup büyüdüğü, benim gidemediğim Mardin’de yaşamak ve orada turizm yapmak vardı. 1999 yılında bir hayalle Mardin’e gittim. O zaman şehirde güvenlik sorunları vardı. Şehri ziyaret eden turist sayısı 11 bin, yatak kapasitesi 220’ydi. O yıllarda şehirde araba kullanan tek kadın bendim. Babam İstanbul’a dön dedi, eşim destek çıkmadı ve tek başıma kaldım Mardin’de. Bir esnaf lokantasında iş yapmaya çalışırken oradaki kadınları örgütledim. Evlerde yemek yapıp dağıtmaya başladık. 2001ben ve bana inanan 21 tane kadınla Mardin’in ilk turistik işletmesini açtık. İşlerimiz çok iyi gitti. 2014’de yatak kapasitesi 220’den 5 bin 800’e, turist sayısı da 11 binden 700 bine çıktı. Sonra bölgede yine güvenlik problemleri çıktı ve biz işsiz kaldık. Yine kadınları örgütledim ve el işi yapmaya başladık. Sabahtan restorana geliyorduk, yemekleri yapıyorduk. Kimse gelmediği için öğleden sonramız boştu ve el işiyle uğraşmaya başladık. O zaman 16 yaşında olan kızım, “Anne bunları satalım! “dedi. Instagramda el işlerimizi satmaya başladı. Üyesi olduğum KAGİDER bu konuda çok destek oldu. 16 bin takipçiye ulaştık. Çalışan sayımız 52’ye yükseldi. Arjantin’e, Kıbrıs’a, Amerika’ya ve yurt dışında birçok kurumsal firmaya ürünlerimizi sattık. Sosyal medyanın gücüyle Fransa ve Almanya’dan iki firma, İspanya’da düzenlenen ve mutfaktaki becerisini toplumsal faydaya dönüştüren şeflerin ödüllendirildiği bir yarışmada beni aday gösterdiler. 30 ülkede 110 şef arasından dünyanın ilk 10’una girerek uluslararası ilk Türk şef unvanını aldım.”

Oche'ta şirket hukuku Soley Güzel'e emanet

Roche İlaç Türkiye, hukuk, uyum ve iç denetim direktörlüğü görevine Avukat Soley Güzel'i getirdi. 1999 yılında Ankara Üniversitesi Hukuk Bölümünden mezun olan Soley Güzel, profesyonel kariyerine 2001 yılında Erdemir Grup bünyesinde bulunan İsdemir Demir ve Çelik'te hukuk müşaviri olarak başlamıştı. Profesyonel kariyeri boyunca kurumsal davaların takip edilmesi, uluslararası hukuk ve regülasyonların şirkete uyumunun sağlanması gibi sorumluluklar üstlenerek disiplin kurulu, satın alma ve yönetim komitelerinde rol alan Soley Güzel, Roche'taki görevinden önce Siemens Healthcare firmasında hukuk, uyum ve bilgi güvenliği direktörü ve icra kurulu üyesi olarak çalışıyordu. Soley Güzel'in uzman olduğu konular arasında hukuk danışmanlığı, mevzuata uyum süreçlerinin yönetilmesi, ulusal ve uluslararası projelerde hukuki destek ve hukuk davalarında şirketi temsil etme gibi şirketler hukukunun pek çok farklı alanı yer alıyor.



AV. SOLEY GÜZEL

Mikro Yazılım'da önemli değişim


AYSU SENEM ÇAVDAR

Mikro Yazılım, pazardaki yerini büyütmek üzere aldığı kararlar doğrultusunda Aysu Senem Çavdar'ı ürün yönetiminden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak ekibine kattı. Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümünde lisansını tamamladıktan sonra yüksek lisansını Bahçeşehir Üniversitesi İşletme Bölümünde yapan Çavdar, iş hayatına Cybersoft'ta yazılım mühendisi olarak başlamıştı. Çavdar sonrasında, Turkcell'de yazılım geliştirme müdürü ve ürün yönetimi müdürü görevlerinde bulundu. Türk Telekom'da da sırasıyla ürün geliştirme müdürü, katma değerli servisler müdürü, KOBİ segment yönetimi müdürü ve son olarak da kamu segmentinden sorumlu grup müdürü olarak görev alan Çavdar, Mikro Yazılım'da aynı zamanda icra kurulu üyesi olarak da görev yapacak.

Kurumsal iletişimden Handan Düzgün sorumlu


HANDAN DÜZGÜN

2013 yılından itibaren Anadolu Isuzu'da çalışan Handan Düzgün, geçtiğimiz ay Anadolu Isuzu pazarlama ve kurumsal iletişim sorumlusu olarak göreve getirildi. Anadolu Üniversitesi Halkla İlişkiler Bölümünden sonra İşletme Yönetimi Bölümünü de bitiren ve yüksek lisansını Maltepe Üniversitesi İşletme Yönetimi Bölümünde tamamlayan Handan Düzgün, kariyerine 2007 Temmuz ayında Sabancı Holding kurumsal iletişim sorumlusu ve genel müdüre bağlı baş asistan olarak başlamıştı.

Ela Seçkiner yeniden görevde

Bandırma Gübre Fabrikaları (BAGFAŞ)'nda uzun yıllar başarılı işlere imza atan Ela Seçkiner, emekli olduktan sonra bir süre dinlendi ve gelişen iş hacmi doğrultusunda ticaret ve ihracattan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak BAGFAŞ'ta yeniden göreve başladı. Avusturya Lisesi ve ardından Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümünden mezun olan Seçkiner, 1984 yılında iş hayatına atıldı. Seçkiner, sırasıyla BP, NV Turkse, Shell, The Shell Co of Turkey, Tırsan ve Pak Holding'te çeşitli kademelerde görev yaptı. BAGFAŞ'taki uzun dönemli iş hayatına 1999 yılında ithalat müdür yardımcısı olarak başlayan Seçkiner, 2000 yılında ithalat müdürü ve 2004'te ise ticaretten sorumlu genel müdür yardımcısı olarak atanmıştı.


ELA SEÇKİNER

Finansal operasyonları Burcu Batı yönetecek


BURCU BATI

SAP, Türkiye ofisinin finansal operasyonlarının yönetimini, farklı sektörlerde global ve Türk şirketlerin finans yönetimi alanında 16 yıllık deneyime sahip Burcu Batı'ya emanet etti. SAP Türkiye'nin finans stratejisi ve büyüme hedeflerinde önemli bir rol üstlenecek olan Batı, maliyet yönetimi, nakit ve risk yönetimi gibi stratejik alanlara odaklanarak SAP Türkiye'nin uzun vadeli büyüme ve kârlılık hedeflerine ulaşması için çalışmalar yürütecek. Burcu Batı, bununla birlikte SAP Türkiye yönetim kurulu üyesi olarak da görev yapacak.

Mindshare'de Esra Koca dönemi


ESRA KOCA

GroupM bünyesinde uzun yıllardır yönetim kademelerinde başarıyla görev alan Esra Koca, Mindshare Türkiye Chief Client Officer pozisyonuna getirildi. Koca, son olarak Maxus'ta managing partner ve GroupM Türkiye'de içerik bölüm başkanlığı görevini sürdürüyordu. Mimar Sinan Üniversitesi sosyoloji eğitiminin ardından NY Baruch College'da pazarlama eğitimini tamamlayan Koca, ajansın gelişen vizyonu ile birlikte kalıcı liderlik misyonunu da güçlendirerek ulusal ve uluslararası önemli başarıları sorumluluk alanındaki tüm markaları adına artırmayı hedefliyor.

12 yıllık tecrübesini Boyner'de devam ettirecek


ASLI YAŞASIN ÖZTAP

Türkiye'de 12 yıllık internet sektör tecrübesi olan Aslı Yaşasın Öztap, Boyner Büyük Mağazacılık A.Ş. yönetici kadrosuna e-ticaret genel müdür yardımcısı olarak katıldı. Bilgi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunu Öztap, aynı üniversitede işletme yüksek lisansını tamamladıktan sonra, California Üniversitesi Irvine'da dijital pazarlama programına katılmıştı. 2005 yılında Kariyer.net'te iş hayatına atılan Aslı Yaşasın Öztap, kariyerinin ilk 5 senesinde web tabanlı projelerde yöneticilik yaptı. 2010 yılında Türkiye'nin ilk ev, yaşam ve dekorasyon alışveriş sitesi Evmanya.com'u kuran Öztap, CEO'luk görevini 2016 Eylül ayına kadar yürüttü. Öztap, Evmanya.com'daki 6 yıllık deneyiminin ardından, 2016-2017 döneminde Trendyol, Vivense, Simit Sarayı, Yataş gibi şirketlere dijital dönüşüm, süreç geliştirme gibi alanlarda danışmanlık verdi. Öztap, ayrıca kurucu üyesi olduğu Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği ETİD'in yönetim kurulu üyeliğini de yapıyor.

İDO'da mali işler Suzan Demet Öztürk'ten sorulacak


SUZAN DEMET ÖZTÜRK

İDO, üst düzey bir atama ile mali işler ve bilişim teknolojileri genel müdür yardımcılığı görevine Suzan Demet Öztürk'ü getirdi. Boğaziçi Üniversitesi İşletme lisansını onur derecesi ile tamamladıktan sonra, aynı üniversitede finans ana dalında yüksek lisans yapan Suzan Demet Öztürk, iş hayatına 1988 yılında Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Hazine Bölümünde başladı. Öztürk, 1990-1998 yılları arasında sırasıyla Birleşik Yatırım Bankası ve Sümerbank'ta hazine müdürü, 1998 yılından itibaren Dış Ticaret Factoring A.Ş.'de genel müdür yardımcısı, 2002-2009 yılları arasında Koç Allianz Sigorta A.Ş. ve Koç Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş.'de hazine ve finans müdürü olarak görev yapmıştı. Suzan Demet Öztürk, son olarak Groupama Sigorta A.Ş. ve Groupama Emeklilik A.Ş. şirketlerinin hazine, finans ve ödemeler müdürü olarak görevini yürütüyordu.

Genel sekreter Serap Ünal oldu


SERAP ÜNAL

Ege İhracatçı Birliklerinde şube müdürü olarak görev yapan Serap Ünal, genel sekreter yardımcılığı görevine atandı. 1971 doğumlu olan Ünal, eğitimini Ege Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Gıda Mühendisliği Bölümünde tamamlamıştı. Ünal, sonrasında Ege Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Gıda Mühendisliği Anabilim Dalında yüksek lisans yaptı. 1994 yılında Ziraat Bankasında iş hayatına atılan Ünal, 1996-2000 yılları arasında Uludağ İhracatçı Birliklerinde çalıştı. 2000 yılında ise Ege İhracatçı Birliklerine geçiş yaptı. 2015 yılında Ege İhracatçı Birlikleri Tarım Servisi şube müdürü oldu.

Türkiye'den yurt dışına önemli transfer


EBRU YAVUZ

Başarılı çalışanlarını yurt dışına üst düzey yönetici olarak atayan Takeda, Senem Birim Alp'ten sonra Takeda Türkiye'den bir kadın yöneticiyi daha NEMEA Bölgesi'ne atadı. 2016 yılında Takeda Türkiye ailesine ruhsatlandırma, pazar erişim ve resmi ilişkiler direktörü olarak katılan ve başarılı çalışmalarıyla dikkat çeken Ebru Yavuz, bundan sonra NEMEA Bölgesi, pazar erişim ve ticari direktörü olarak görev yapacak. Hacettepe Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümünden mezun olan Ebru Yavuz, Bilgi Üniversitesinde MBA eğitimini tamamladı. Takeda'ya katılmadan önce, Bilim İlaç ve Novo Nordisk gibi şirketlerde görev alarak ilaç sektöründe önemli paydaşlarla güçlü ilişkiler geliştiren Yavuz, 19 yılı aşkın süredir biriktirdiği kapsamlı ruhsat, fiyat, geri ödeme ve kamu ilişkileri deneyiminin yanı sıra çalışmalarındaki olağanüstü performansı ile Takeda Türkiye Özel Ödülü'ne ve Gelişen Pazarlar Başkanı tarafından Bağlılık Ödülü'ne layık görülmüştü. Yeni görevini Dubai'de sürdürecek olan Ebru Yavuz; Türkiye, Güney Afrika, Ukrayna, Suudi Arabistan, Mısır, Lübnan, Körfez ülkeleri, Moldovya, İran, Cezayir gibi ülkelerden sorumlu olacak.

Aktüeryal hizmetlerden sorumlu olacak


ASLIHAN DUYMAZ

Ekibini güçlendirmeye devam eden KPMG, son olarak Aslıhan Duymaz'ı finansal hizmetler danışmanlık bölümüne direktör olarak atadı. Boğaziçi Üniversitesi Matematik Bölümünden mezun olan Aslıhan Duymaz, yüksek lisans eğitimini City University of London Aktüeryal Bilimler Bölümünde tamamlamıştı. İş hayatına 2000 yılında Aviva Hayat ve Emeklilik'te Aktüerya departmanı raporlama uzmanı olarak başlayan Duymaz, Aegon Emeklilik ve Hayat'ta grup müdürü ve şirket aktüeri olarak görev aldı. Son olarak Aon Hewitt Türkiye'de emeklilik, finansal yönetim ve sigorta hizmetlerinden sorumlu aktüer olarak görev alan Duymaz, KPMG Türkiye'de aktüeryal hizmetlerden sorumlu olacak.

Pazarlama faaliyetlerini yürütecek


EMEL KARAMAN

BigChefs, 10'uncu yılında kadrosunu güçlendirmeye devam ediyor. Pazarlama ve marka yönetimi alanında önemli başarılara imza atan Emel Karaman, BigChefs'e pazarlama ve iletişim direktörü olarak atandı. İzmir Özel Türk Koleji ve Bilkent Üniversitesi Turizm ve Otel Yöneticiliği Bölümünü onur derecesiyle tamamlayan Emel Karaman, çalışma hayatına başladıktan sonra lüks restoran zinciri DoorsGroup'ta görev almıştı. Doors Group'un D.ream çatısı altına girmesiyle birlikte 2011-2017 yılları arasında Zuma, La Petite Maison, Masa, Vogue, Gina, Anjelique, Kitchenette, CrateCafe, Carlotta, Ajia, gibi fine dining restoranların marka ve pazarlama müdürü görevini üstlenen Emel Karaman, Türkiye ve yurt dışındaki tüm şubelerin pazarlama faaliyetlerine yön verecek.

EY Türkiye'de değişim rüzgarı


DAMLA HARMAN

Daha önce EY Türkiye'de finansal muhasebe ve risk yönetimi bölüm liderliğini yürüten Damla Harman, finansal hizmetler sektör lideri olarak atandı. Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık bölümünden 2001 yılında mezun olan Harman, EY Türkiye bünyesine de 2001 yılında katılmıştı. Türkiye'nin önde gelen yerli ve yabancı bankalarının denetimini gerçekleştirmiş olan Harman, kariyeri boyunca birçok finans kuruluşunun iç kontrol, iç denetim ve yönetim projelerinde farklı liderlik görevlerinde bulundu. Farklı kuruluşlarda kredi, türev hesapları üzerinde danışmanlık hizmetleri ve finansal muhasebe ve raporlama kapanış sürecinde danışmanlık hizmeti veren Harman, birçok bankanın devir ve birleşme işlemlerinde görev aldı. İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası üyesi olan Damla Harman, ayrıca İslami Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Organizasyonu "Beklenen Kredi Karşılıkları" standardı çalışma grubu üyesi.

Kibar Holding'de üst düzey atama


ŞENNUR KURU

Kibar Holding insan kaynakları bölüm başkanlığı görevine Şennur Kuru atandı. İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği Lisans Programı mezunu olan Şennur Kuru, çalışma hayatına 1999 yılında Toprakbankta başlamıştı. Kuru sonrasında, Yıldız Holding, Sabancı Holding ve Enerjisa'da insan kaynakları alanında çeşitli görevler aldı. Avea'da organizasyonel gelişim direktörlüğü ve Sabancı Holdingde grup insan kaynakları direktörlüğü görevlerini üstlenmesinin ardından son olarak Türk Telekom'da insan kaynakları iş ortaklığı direktörlüğü görevini yerine getirdi.

Petrol Ofisinde Orhonoğlu dönemi


BERİL ALAKOÇ ORHONOĞLU

Petrol Ofisinde yeniden yapılanma çerçevesinde oluşturulan Chief Marketing Officer pozisyonuna Beril Alakoç Orhonoğlu getirildi. İngiltere Kent Üniversitesi Ekonomi Bölümünden mezun olan Beril Alakoç Orhonoğlu, pazarlama alanında master programını ise Bristol Business School'da tamamladı. Kariyerine 1998 yılında Unilever'de başlayan Orhonoğlu, 1998-2006 yılları arasında çeşitli Unilever ürünlerinin marka müdürlüğünü yürüttü ve ardından Türkiye, Kuzey Afrika, Orta Doğu bölgesinden sorumlu marka geliştirme direktörü olarak görev aldı. Beril Alakoç Orhonoğlu, son olarak Türkiye, Kuzey Afrika, Orta Doğu ve Rusya bölgesinde kişisel bakım ürünlerinden sorumlu marka geliştirme direktörü pozisyonunda bulundu.

Dünya Sanat ve Bilim Akademisi üyeliğine seçildi


PROF. DR. ELİF ÇEPNİ

Nişantaşı Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Elif Çepni; çıkardığı bilimsel yayınlar, katıldığı uluslararası toplantılar ve insanlığın ortak sorunlarına çözüm konusundaki liderliği nedeniyle Dünya Sanat ve Bilim Akademisi üyeliğine seçildi. Akademide tüm dünyadan siyaset, bilim ve sanat alanında saygınlığı kabul görmüş 700'ün üzerinde üye yer alıyor. Prof. Dr. Elif Çepni: "Gelecek nesillere en az bizden önceki nesillerin bize bıraktığı kadar temiz ve güzel bir dünya bırakabilmemiz için birbirimizin farklılıklarını tehdit değil zenginlik olarak görmemiz, ekolojik dengenin korunması için bu dünyanın sadece insanoğluna değil tüm canlılara ait olduğu bilincini yaygınlaştırmamız; din, dil, renk, milliyet ve cinsiyet ayrımı yapmadan detayların ve kültürel farklılıkların bizim en büyük zenginliğimiz olduğunu kabul etmemiz gerekiyor. Kuruluşundan bugüne bu anlayışı amaç edinen ve dünyanın birçok ülkesinden, değişik bilim alanlarından ve sektörlerden entelektüel ve hümanist insanları, insanlığın ortak sorunlarına barışçıl çözümler üretmek için bir araya getiren Dünya Sanat ve Bilim Akademisi üyeliğine seçilmiş olmaktan büyük mutluluk duyuyorum." dedi.

Deniz Ataç, Avrupa Çevre Bürosu yönetim kurulunda


DENİZ ATAÇ

TEMA Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Ataç, Avrupa Çevre Bürosunun (European Environmental Breau-EEB) yönetim kuruluna seçildi. Deniz Ataç, kasım ayında İskoçya'nın Edinburgh kentinde yapılan oylama sonucunda 30'dan fazla ülkede yaklaşık 140 kuruluşla faaliyet gösteren ve Avrupa'nın en büyük çevre ağı olan Avrupa Çevre Bürosunun yönetim kuruluna girdi. Konuyla ilgili konuşan Deniz Ataç, şu açıklamalarda bulundu: "2000 yılından beri tam üyesi olduğumuz Avrupa Çevre Bürosunun yönetiminde Türkiye'yi temsil ederek Avrupa'nın doğa koruma çalışmalarına yön verecek kararlara dahil olmak gurur verici. Bu görevlendirme TEMA Vakfının uluslararası sivil toplum kuruluşu olma vizyonu kapsamında atılmış önemli bir adımdır."

Novo Nordisk'te Canan Sağlıcak dönemi


CANAN SAĞLICAK

Obezite, hemofili tedavisi, büyüme hormonu tedavisi ve hormon replasman tedavisinde öncü global sağlık şirketi Novo Nordisk'in Türkiye diyabet pazarlama ve ticari mükemmellik direktörlüğüne Canan Sağlıcak getirildi. Boğaziçi Üniversitesi İşletme Fakültesinden 2003 yılında mezun olan Canan Sağlıcak, kariyerine 2004 yılında Glaxo Smith Kline'da yönetici adayı olarak başlamıştı. 2009 yılına kadar solunum alanında ürün müdürü olarak çalıştı. Aynı yıl onkoloji alanında çalışmak üzere kıdemli ürün müdürü olarak Roche İlaç'a geçti. Canan Sağlıcak, 2011 yılında romatoloji birim müdürlüğüne terfi ederek romatoloji birimi satış ve pazarlama aktivitelerini yönetti. 2017 Kasım ayında Novo Nordisk Türkiye ekibine katıldı.

Cildiniz *Kışa Hazır mı?*

Cildinizin yeni hava şartlarına ayak uydurabilmesi için bazı önlemler almanız gerekiyor. İşte, onu sonbahara hazırlayacak bakım önerileri.

Pemra G. ABASIYANIK



Bir yaz daha geldi ve geçti... Bize kalsa, deniz, kum ve güneş üçlüsünden sonsuza dek ayrılmayız ama cildiniz ve saçlarınız bu konuda ne düşünür acaba? Büyük ihtimalle sizinle aynı fikirde değiller. Çünkü güneş ışınları ve deniz suyu cildin nemini kaybetmesine yol açan başlıca etkenlerden. Cilt bakım uzmanları, bronzlaşmanın cildin yaşlanma sürecini çok hızlandırdığını her fırsatta belirtiyor. Yazın verdiği zararın etkisini minimuma indirmek ve kışa hazırlanmak için alabileceğiniz önlemler var. İşte işinin uzmanlarından alternatif öneriler…

Estetik ve Plastik Cerrah Alpaslan Topçu'nun kliniğinde uygulanan yöntemlerden biri "NeoBright". Topçu: "Hafif soyma, zengin penetrasyon, güçlü oksijenlenme sağlayan bu yöntem, cilt rengini açıyor ve cildi yeniden canlandırıyor. Yeni nesil oksijen teknolojisi olarak da adlandırılan NeoBright, OxyGeneo teknolojisi ile birlikte çalışan özel bir formül." diyor ve ekliyor "Önce cildin üst tabakası eşit şekilde ölü hücrelerden arındırılıyor, bunu NeoBright besinsel açıdan zengin cilt bakımı formülünün cildin içine işlemesi izliyor. Son olarak cildin içeriden gelen doğal

oksijenlenmesi sağlanıyor. Cilt, farkı hemen hissediyor. Bu işlem sonrası günlük rutine hızla dönebiliyorsunuz. Seansı takiben en az 24 saat hipoalerjenik bir krem kullanmanız öneriliyor. Tedavi, hazırlıklar dahil 30 dakika sürüyor."

Alpaslan Topçu'nun kliniğinde uygulanan bir başka yöntem de "Scarlet S". Ameliyatsız yüz germe olarak da bilinen bu yöntem ameliyatsız cilt gençleştirmede gelinen son nokta olarak da tanımlanıyor.

Bu yöntemi, "Epidermis ve dermisteki problemleri aynı anda tedavi edebilen bu sistem, özel tasarlanmış mikro iğnelerle cilt altını radyo frekans dalgalarıyla uyarıyor ve iyileşme süreci bu uyarılar sayesinde ağrısız şekilde gerçekleşiyor. En önemli özelliği tek bir seansta dahi cilde total bakım yaparak mükemmel sonuçlar vermesi. Cerrahi uygulamaya oranla daha ekonomik oluşu, iyileşme süresinin kısa olması tercih nedenlerinin başında geliyor." şeklinde anlatan Topçu ekliyor "Morarma, kanama oluşmuyor, iğne izi kalmıyor. Tedavinin 30 dakika öncesinde uygulanan bir lokal anestezik krem ile hasta işleme hazırlanıyor ve uygulama sonrası bir-iki saat hafif bir kızarıklık yaşanabiliyor. İşlem hastanın ihtiyacına göre 20-40 dakika sürüyor."

Teninizde film yıldızı ışıltısı

Hollywood'un yeni güzellik sırrı olarak lanse edilen "HydraFacial"ı Dr. Buket Yıldırım bakın nasıl anlatıyor: "Yeni nesil bir bakım olan HydraFacial; zengin antioksidan içeriği, cilde dolgunluk ve nem veren hyalüronik asit, kolajen ve elastin üretimini artıran peptidler ile hücreleri yaşlanmaya karşı koruma altına alan etkili bir anti-aging tedavi. Hydrafacial'ı diğer anti-aging uygulamalardan ayıran en önemli özelliklerden biri, Vortex-Fusion taşıyıcı serum sistemi. Birkaç adımdan oluşan bakım, cildi derinlemesine temizlerken ölü hücrelerden arındırıyor, cilde antioksidanlar, peptidler ve hyalüronik asit içeren besleyici bir anti-aging kokteyl uygulanıyor. Sistemin taşıyıcı özelliği sayesinde bu etkili maddeler cilde derinlemesine nüfuz ederek çevresel hasarla savaşıyor, ince çizgi ve kırışıklıkların görünümünü hafifletiyor, elastikiyeti artırarak cilde daha dolgun, daha taze bir görünüm veriyor." Yıldırım, sözlerine şöyle devam ediyor: "HydraFacial'ın bu kadar popüler olmasının ardında yatan bir diğer neden ise



cildin ihtiyaçlarına uyarlanabilen bir sistem olması. Hedeflenen ve soruna yönelik çözümler getiren protokoller, en sık karşılaşılan cilt problemlerine göre tasarlanmış olsa da uygulamayı yapan uzman, tedaviyi hastanın ihtiyaçlarına daha etkili cevap verecek şekilde biçimlendirebiliyor. Yani uygulanan formül sadece sizin cildinizin ihtiyaçlarına göre tasarlanabiliyor, bu da elde edilen sonucun etkisini artırıyor. Hiçbir cilt bir diğerine benzemez bu yüzden hiçbir tedavi birbirinin aynısı olmamalı. Yaklaşık 30 dakika süren uygulama sonrası; botanik içerikler, çinko, kırmızı su yosunu, at kestanesi özü ve magnezyum gibi içeriklerle zenginleşen formül sayesinde cilt, henüz ilk seansta bile daha taze, canlı ve genç görünüyor."

Buket Yıldırım'a göre hastaların en çok tercih ettiği yöntemlerden biri de "OxyGeneo" cilt bakımı. OxyGeneo, üç temel bakımı aynı anda sunan bir yöntem. Cildin dış tabakasında tahrişe neden olmadan cildi eşit oranda ölü hücrelerden arındırır, yeniden canlandırıcı formüllerle cildi besler ve cilde içten oksijen verir. Yıldırım sistemi şöyle anlatıyor: "Bu, cilde oksijen sağladığı bilinen doğal kaplıcalardan ilham almış bir uygulama. OxyGeneo, bu etkiyi taklit ederek bakım yapılan bölgelere oksijen gönderen tepki oluşumunu tetikliyor. Aynı zamanda cildi ölü hücrelerden arındırıyor ve uygulama sırasında ve sonrasında cildin temel gıda maddeleri ile beslenmesi için elverişli bir



ortam yaratıyor. Her uygulamada hijyen sağlamak üzere tek kullanımlık materyaller kullanılıyor. Kişinin kısa sürede yaptırabileceği 30 dakikalık uygulamaların yanı sıra diğer estetik uygulamalarla kombine de yapılabiliyor."

Cildiniz yeniden yapılanıyor

"Icon Lazer" cildinizde etkili sonuçlar almayı mümkün kılan yenilikçi teknolojiler sunan bir yöntem. Medikal Estetik Hekimi Dr. Mustafa Karataş, Icon lazeri şöyle anlatıyor: "Zaman geçtikçe ve yaş aldıkça cildinize özen göstermeniz, etkili bir cilt bakım rutini geliştirmeniz ve en önemlisi de teknolojinin nimetlerinden yardım almanız gerekir. Bugün anti-aging dünyası, 20-30 sene önce hayal bile edilemeyen bir noktaya geldi. İleri teknoloji sistemler daha güzel, daha genç bir cilde sahip olmayı mümkün kılıyor, hem de kişiyi çabuk ve etkili tedavilerle sosyal yaşamından alıkoymadan! Birçok özelliği tek cihazda buluşturan Icon lazer sistemi, tüm cilt tiplerinde cilt gençleştirmeden kırışıklık tedavisine, cerrahi skarlardan akne izlerine, lekeden damar tedavisine kadar kapsamlı bir kullanım alanına sahip. Bu sistem, cildin yüzeyinde herhangi bir tahrişe neden olmadan alt katmanlara enerji göndererek kontrollü bir mikro hasar yaratmak üzere tasarlandı. Cildin alt tabakalarına gönderilen enerji ışınları, sadece belli noktalarda hasar yarattığı için iyileşme çok daha kısa sürüyor ve vücudun kendini iyileştirme sistemi devreye girerek ciltte yeniden yapılanma süreci başlıyor."
Karataş ile konuşurken öğreniyorum ki Icon, güçlü enerji seviyesiyle daha etkili sonuçlar almayı mümkün kılıyor, yenilikçi teknolojiler sayesinde hem işlem hem de tedavi sonrası konfor sağlıyor. Uygulama üç hafta arayla yapılan 15 dakikalık, üç ya da dört seanstan oluşuyor. Tedavi cilt üstündeki ısıyı sabitleyen teknoloji sayesinde konforlu geçiyor. Sonrasında oluşan hafif kızarıklık ise birkaç saat içinde yok oluyor.

Bebeksi pembelik

Yeni nesil bir cilt bakım sistemi olan "Lasemd Baby Face Beauty" ise anti-aging dünyasında etkisi kanıtlanmış aktif maddeleri, thulium lazer teknolojisi ile birleştiriyor.
Medikal Estetik Hekimi Dr. Mustafa Karataş bu sistem için Lasemd Baby Face Beauty normalde dermokozmetik kremlerde, serumlarda kullanılan etkili aktif maddelerin, cildin alt tabakalarına nüfuz etmesini sağlayan devrimsel bir cilt bakım sistemi. Cilde aydınlık, parlak bir görünüm veren; lekelerin, ince çizgilerin ve kırışıklıkların hafiflemesini sağlayan, tüm yaşlanma belirtileriyle savaşan uygulama, kısa sürede etkili sonuçlar yaratıyor." diyor.
Dr. Mustafa Karataş yöntemi şöyle anlatıyor: "Baby Face Beauty tedavisi tüm cilt tiplerinde, her cilt sorununda etkili olan bir cilt bakım sistemi. İşlem 10-15 dakika sürüyor sonrasında sosyal yaşamınıza hafif bir pembelikle geri dönüyorsunuz. Tedavinin ilk adımını ciltte ısı enerjisi ile mikro-kanallar açan thulium lazer tedavisinin uygulanması, sonrasında ise müdahale edilmek istenen soruna yönelik aktif maddenin yüze sürülmesi oluşturuyor. Böylece formül thulium lazerle yaratılmış kanalların yardımıyla cildin derin tabakalarına kadar nüfuz ediyor. Cilde krem ya da maske uygulanarak bakım tamamlanıyor. İşlemden sonra dikkat edilmesi gereken bir husus var o da doktorunuzun belirlediği süre boyunca günlük cilt bakım rutininize ara vermeniz. Çünkü normalde kullandığınız krem ya da serumun içinde Baby Face Beauty tedavisi sırasında cilde derinlemesine nüfuz eden aktif maddelerle etkileşime girecek içerikler bulunabilir, bu da ciltte tahrişe neden olabilir ya da tedavinin olumlu etkilerini azaltabilir."
Cildin durumuna göre bir-iki hafta arayla üç veya beş seans olarak uygulanan tedavinin etkilerini, ilk seanstan birkaç gün sonra gözlemlemeye başlıyorsunuz. Cilt çok daha parlak ve taze bir görünüme kavuşuyor. Ancak nihai halini birkaç ay içinde alıyor.






En yeniler

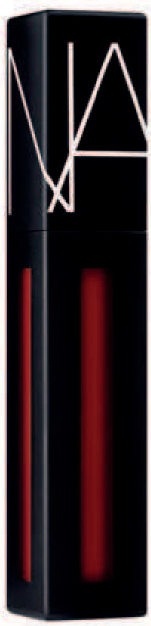
Her ay kozmetik ve bakımdan makyaj ve kişisel bakım ürünlerine kadar onlarca yeni ürün raflarda yerini alıyor. Bu sayıdan itibaren "en yeni" ürünleri sizler için bir araya getirmeye başladık. Bizi izlemeye devam edin.

Pemra G. ABASIYANIK



Saçınıza peeling yapmıyor musunuz?

URBAN CARE'in deniz tuzu içeren saç peeling'leri 2 farklı çeşidi ile arınmış, sağlıklı ve canlı saçlar vadediyor... Biotin & Caffein Peeling Shampoo, doğal tuz kristalleri, biotin ve kafein içeren güçlendirici, canlandırıcı ve dökülme karşıtı içerikleri ile düzenli kullanımda maksimum sonuçlar veriyor. Yeni saç oluşumunu destekliyor, saç köklerini güçlendiriyor ve daha hızlı uzayan, hacimli, sağlıklı görünen saçlar vadediyor. Ve bu sayfada olmayı hak ediyor.



Mühürlü dudaklar

İktidar ve keskinlik yeni güç ikilisi. NARS bugüne kadar sunulan en güçlü matlığı Powermatte Lip Pigment ile sunuyor. Francois Nars bu kez sıvılaştırılmış pigmenti ve yer çekimine karşı koyan ağırlık yok hissi ile sonsuz bir matlığı ultra- esnek ve uzun süre kalıcı bir formülle birleştirmiş. Mat, daha güçlü ve dudakları mühürleyen 20 renk artık raflarda. Mat ve kalıcı ruj sevenlere duyurulur.



Kuaförden çıkmış gibi

Yeni John Frieda Luxurious Volume Core Restore Protein Şampuanı, saçlarınızda her gün çabasız hacimli bir görünüm sağlamanın ilk aşaması. Tescilli güçlendirici teknoloji içeren formülü ile saçın gözeneklerine işleyerek bir dönüşüm sağlıyor ve her bir saç telini daha dolgun gösterecek şekilde güçlendirmeye yardımcı oluyor. Saçın güçlü, dolgun ve yumuşak olmasını destekliyor. Geleneksel saç kremlerinin aksine, Luxurious Volume Core Restore Protein Bakım Kremi, Güçlendirici Protein Kompleksi içeren inovatif şeffaf formülüyle ön plana çıkıyor.



Metal yansıma

Dior'un sonbahar-kış koleksiyonu artık raflarda ve Metallics adı verilen bu koleksiyonda metalik etkiler tüm ürünlerde kendini gösteriyor. Benim favorim far paletleri. Pek çok renk ve zengin dokularla bir sezonun imkanlarını ortaya çıkarıyor ve canlı metaliklerin ve yumuşak matların çarpışmasını ortaya koyuyor.



Aşkın kokusu mu?

V Canto, sizi sihirli iksirlerini keşfetmeye davet ediyor. Terenzi ailesi, V Canto'yu, aynı topraklarda yazılan Dante'nin "İlahi Komedya"sına ithafen yaratmış. Hepsinin altın rengi detaylara sahip zamansız ve lüks kadife şişesi var. Benim favorim Lucrethia. Üst notalarında armut posası, pembe biber, turunç, lim çiçeği, defne bulunurken orta notada yasemin, kahve tozu, karanfil, kakao, amber var. Sedir ağacı, paçuli, vanilya, benzoin, hanımeli ise alt nota içeriği olarak kullanılmış. Kalıcı, farklı ve niş bir parfüm arayanlara duyurulur.

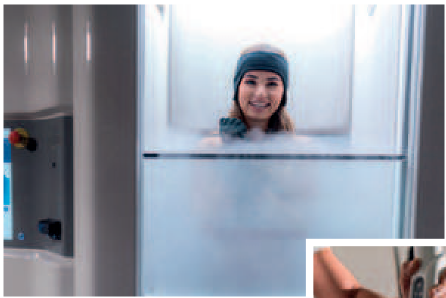

onlinealışveriş
Online olduğumda ESET beni güvende tutar.
Şimdi bankacılık ve ödeme sistemleri koruması ile hem şifrelerim hem de kişisel bilgilerim güvende.
Daha fazla bilgi için;
www.eset.com.tr
30
30 YEARS OF CONTINUOUS IT SECURITY INNOVATION
İnternette keyif aldığım herşeyi yapmakta,
özgürüm.
eset
SMART SECURITY
PREMIUM
eset
ENJOY SAFER TECHNOLOGY™
/ESETTurkiye
/Eset_Turkiye
www.eset.com.tr
Stratus Bilişim Sistemleri Tic. A.Ş.
satis@eset.com.tr
İstanbul Merkez: 0212.251 51 80
Ankara: 0312.473 20 74

Editörün Seçtikleri

Bu aydan itibaren böyle bir sayfayla karşınızdayım. Denediğim, tanıtımına gittiğim ürünlerden bazıları bende farklı bir yer ediniyor ve bu sayfada yer almaya hak kazanıyor. Belki sizde de aynı etkiyi bırakır.

Pemra G. ABASIYANIK

Yoksa siz hala Cryo ile tanışmadınız mı?





Christiano Ronaldo, StephenCurry ve Jennifer Aniston gibi dünyaca ünlü sporcu ve sanatçıların da uyguladığı, dünyanın alanında en güvenilir CryoTherapy markası °CRYO STAY YOUNG artık Türkiye'de de uygulanıyor. Dünyadaki en köklü ilaçsız sağlık kürlerinden olan ve vücudu -140 derece soğukla tedavi eden mucizevi yöntem için ilk profesyonel merkez, Nişantaşı City's içinde açıldı. Ben de deneme şansını yakaladım. Yunanca "Soğuk Kür" anlamına gelen CryoTherapy; güzellik ve anti-aging, kilo verme, kas gevşetme ve iyi hissetme (wellbeing) gibi dört temel alanda fayda sağlamak üzere, vücudun -140 C°'ye kadar soğukla iyileştirildiği yenilikçi bir tedavi yöntemi. Antik çağlardan günümüze uzanan ve teknolojiyle harmanlanarak kusursuz hale gelen yöntem, vücutta kan dolaşımını hızlandırıyor, daha fazla endorfin salgılanmasını sağlıyor ve canlanmaya ihtiyaç duyan vücudun, oksijen ve besin miktarını artırıyor. CryoTherapy'nin sağladığı bu iyileşme, holistik (bütüncül) fayda göstererek zihinsel dinçleşme sürecini de aktif tutuyor. Ben cilt bakımında kullandım. Yenilikleri sevenler siz de denemelisiniz?



Remington Keratin Serisi'yle kolay şekil alan saçlar...

Saç şekillendirmeyi son derece pratikleştiren yeni Keratin Protect serisi ile kendinizi her gün yeni ve farklı hissetmek çok kolay. Nerden mi biliyorum? Ben yapıyorum da ondan. Otomatik saç maşasından döner başlı saç fırçasına, akıllı düzleştiriciden saç maşasına kadar saç bakımı konusunda bütün ihtiyaçlara uygun tasarlanan KeratinProtect Serisi, özel plaka yüzeyi sayesinde de saçları besleyerek koruma sağlıyor. İçeriğindeki keratin ve badem yağlı yüzeyi özelliğiyle saçları zarar vermeden şekillendiriyor.



M.A.C. SnowBall Koleksiyonu'nu keşfetmenin tam zamanı

Makyaj ve kozmetik markalarının yılbaşı koleksiyonları artık raflarda. Çoğunu yakından inceleme şansını yakalayan biri olarak (ve tabii ışıltı ve pırıltıyı seven biri olarak) M.A.C. SnowBall koleksiyonu tam benlik. Yılbaşına özel belli bir süre raflarda kalacak olan bu koleksiyonun ambalajları kadar renk seçenekleri de dikkat çekici. Tek ürün hariç kit'ler de müşterilerle buluşacak ve inanın kullanmaya bile kıyamayacaksınız.



Rujum olmadan asla!



Dudak, yüzün odak noktası ve bir kadının bütün görünüşünü değiştirme gücüne sahip. Ruj ise benim renkli kozmetikte vazgeçilmez ürünüm. Hal böyle olunca yeni çıkan tüm rujları denemek, kullanmak istiyorum. Tom Ford, var olan LipColor koleksiyonuna ek, 40'tan fazla krem ve mat tonlarda, 9 yeni renk ailesinden oluşan görkemli bir ruj dolabı piyasaya çıkardı. Mercanlar, kırmızılar, bordolar, siyahlar, nude'lar, bejler, pembeler, leylaklar ve poplar... Zengin, canlı ve etkileyici bu renklerin arasında benim favorimse kırmızı.



Şimdi Moda Gülüş Tasarımı

1981 yılında Diş ve Çene Cerrahisi Uzmanı Dr. Med. Dent. Nihat Tanfer tarafından kurulan Tanfer Klinik "Ağız, Diş ve Çene Cerrahisi, Implant, Estetik Diş ve Protez Düzenlemesi" tedavilerini başarıyla uygulayan bir merkez. Klinikte en son teknolojilerle gülüş tasarımı yaptırmak da mümkün. Yoksa siz hala gülüş tasarımının ne olduğunu bilmiyor musunuz?

Pemra G. ABASIYANIK



Dijital dünyadaki gelişmeler diş hekimliği alanında diş hekimlerinin işlerini büyük ölçü de kolaylaştırıp daha kısa sürede daha kaliteli sonuçlar elde etmesine yardımcı oluyor. Özellikle görüntüleme sistemlerindeki gelişmelerle birlikte hasta ağzından eski tip kaşıkla ölçü almak rafa kalkıyor yerine, yüksek çözünürlükteki kameralar ile alınan dijital ölçüler kullanılmaya başlandı. Levent'teki Tanfer Health & Aesthetic'te son teknoloji ile ağız sağlığınız için gerekli olan her şey yapılıyor. Hastalar teknolojinin nimetlerini son uygulamalarla hayata geçirebiliyor. Ağız sağlığı ve gülüş tasarımı konusunda teknolojide en güncel sistem ise 3D CAD/CAM teknolojisi. Tabii bunu yaparken kliniğin kurucusu Dr. Nihat Tanfer'in tecrübesi de devreye giriyor. Bu sayede normalde 7-10 gün kadar süren ölçü ve teknisyenlik işlemleri bir gün gibi kısa bir sürede bitirilmekte. Ayrıca klasik alınan ölçülerde oluşabilecek hata oranı minimalize ediliyor.

Peki sistem nasıl işliyor?

Estetik diş hekimliği için hasta kliniğe geldiğinde öncelikle muayenesi yapılıyor, fotoğrafları çekiliyor ve estetik beklentileri karşılıklı konuşularak belirleniyor. Yapılması gerekenler planlanarak hastanın ilk ölçüleri alınıyor ve mock-up'lar hazırlanıyor. Nihat Tanfer bu sistemi bakın nasıl anlatıyor: "Mock-up yapılırken hastanın kendi dişleri üzerinde herhangi bir işlem yapılmadan özel malzemelerle yapılması hedeflenen dişlerin tasarımı yapılıyor ve hasta hekim karşılıklı konuşarak estetik bir gülüş oluşturmak için mock-up üzerinde değişiklikler yapılarak asıl yapılacak olan dişlerin son durumu belirleniyor. Hastamız bunu beğenip onay verdiğinde dişlerin yapımına başlanıyor." diyor ve ekliyor: "Modelde dizayn edilen bu tasarım, hastanın kendi ağzında görebilmesi hedeflenerek porselen olmayan bir materyal ile hastanın ağzına henüz hiç bir tedavi yapılmadan naklediliyor. Bu şekilde hedeflenen tasarım bire bir olmasa da çok yakın bir şekilde hastanın beğenisine sunuluyor. Hastanın uygulanan tasarımdan memnuniyeti veya değiştirilmesini istediği kısımlar hekimle beraber tartışılarak -ihtiyaca göre dişlerin; şekil, boyut, hizalama ile ilgili- istenen sonuca ulaşılıyor."



3D CAD/CAM teknolojisi kullanımının avantajları:

- Kısa süre içerisinde tüm ağzın tedavi edilebilmesi
- Tedavi sırasında ve sonrasında yüksek koruma ve kontrol imkanı
- Hastanın en rahat edebileceği şekilde, bilgisayar ortamında ölçü alınabilmesi (Ölçü kaşığı kullanılmadığından dolayı hasta bulantı yaşamaz.)
- Hızlı bir üretime sahip olup hemen uygulanabilmesi
- Zengin materyal seçeneğinin olması
- Metal kullanmadan porselen restorasyon yapılması
- Son derece dayanıklı olması ve estetik görünmesi

Kısa sürede etkili çözüm

3D CAD/CAM ile yapılan dişler klinik ortamında dijital ölçü alındıktan sonra bilgisayar ortamında 3 boyutlu olarak tasarlanıyor. Özel bloklar kazınarak en kısa sürede hazırlanan dişler yüksek dayanıklılık ve en üst seviye estetik sunuyor. Tekrarlayan seanslara gerek olmadığı için zaman tasarrufu sağlanıyor. Özellikle yoğun çalışanlar için cazip bir alternatif olan sistem, az yerde uygulanmasına rağmen son dönemin yükselen trendlerinden.

Doğru Adres ve Doğru Uygulamalar ile Güzelleşin

Pemra G. ABASIYANIK

TANFER Health & Aesthetic'de son teknoloji yöntem ve cihazlarla hastalar, sadece birkaç saatte istediği dişlere, gülüşe ve yüze kavuşmanın mutluluğunu yaşıyor. Merkezde misafirlerin kişisel bakımlarını yaparken rahatlayıp huzur bulmalarına, sağlıklı beslenme sırlarını öğrenmelerine ve kişisel danışmanlık hizmetleriyle ruhlarının gizemlerini çözmelerine yardımcı olunuyor. Klinikte yapılan son dönem en çok tercih edilen uygulamaları öğrenmek için rotamızı Levent'e çevirdik. Tanfer Health & Aesthetic Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Seycan Tanfer'e en çok tercih edilen uygulamaları sorduk.



TANFER Health & Aesthetic'de diş estetiği, estetik cerrahi, medikal estetik, KBB, fitness, diyet, bölgesel incelme, kişisel danışmanlık ve kişisel bakım hizmetleri veriliyor. Amaç hem yurt içindeki hem de yurt dışındaki misafirlere en hızlı ve kaliteli hizmeti sunmak. Meme, popo, burun estetiği ve liposuction son dönemin yükselen trendleri. Hal böyle olunca Tanfer Health & Aesthetic Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Seycan Tanfer ile bu uygulamaları konuştuk. Bakın neler anlattı?

Meme estetikleri son dönemin en çok tercih edilen uygulamalarından biri. Meme deyince aklınıza sadece meme küçültme veya büyütme operasyonları gelmesin çünkü çok farklı seçenekler var. Meme asimetrisi düzeltme, meme dikleştirme, yağ enjeksiyonu ile meme büyütme, meme protezi, meme küçültme hep bu başlık altında incelenebilecek konular. Seycan Tanfer'e göre meme asimetrisini düzeltmek bile mutluluğun kapısını aralayabilecek bir uygulama. "Birçok farklı sebepten oluşabilen meme asimetri sorununun sizi üzmesine izin vermeyin. Herkesin yaşayabileceği bu tarz sorunların çözümü günümüz teknolojisinde çok kolay. Meme asimetrisi birçok farklı sebepten oluşabiliyor. Bazı göğüslerin, asimetri doğasında varken bazı göğüslerde ise gelişimsel bozukluklardan dolayı asimetri sorunu görülüyor. Göğüslerde yeni gelişen bir farklılık olduğunda mutlaka doktora danışmak gerekiyor. Yeni oluşan farklılıklar hamilelik, adet dönemi veya hormonal sebeplerle meydana gelebilir. Memede oluşan kist gibi sorunlar cerrahi tekniklerin gelişmesi ile çözülebilir. İki göğsünün daha simetrik olmasını isteyen kadınlar için artık birçok seçenek mevcut." diyor ve ekliyor:

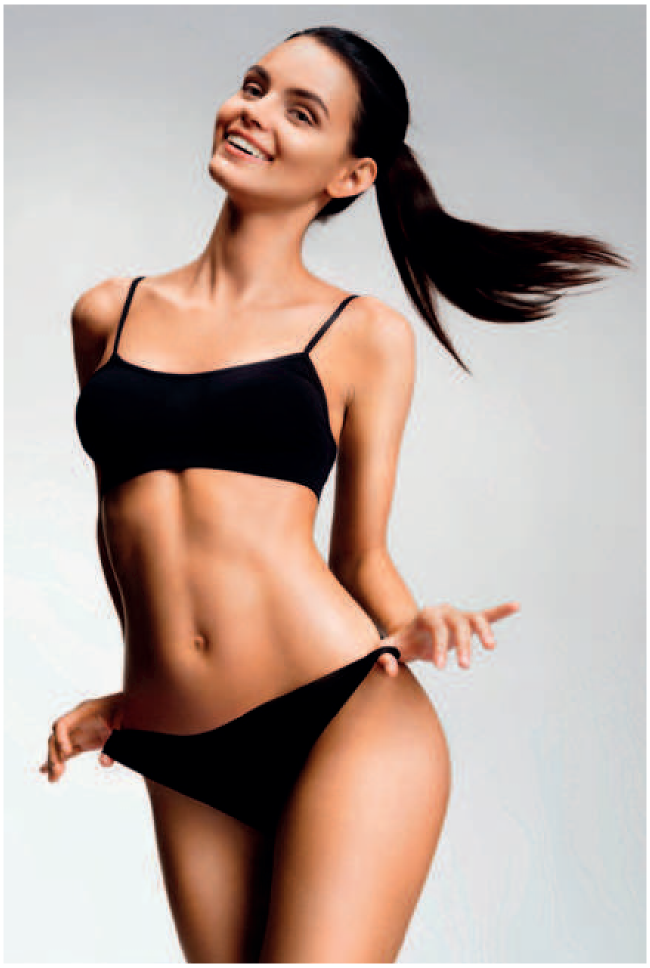
Kıyafet özgürlüğünüzü kazanın

"Kliniğimizde sarkık göğüslere karşı da çözüm sunuyoruz. Böylece kıyafet özgürlüğünüzü geri kazanabilir ve mutluluğunuzu arttırıp enerjinizi üst seviyelere taşıyabilirsiniz. Günümüz teknolojisiyle dik ve sıkı göğüslere sahip olmak çok kolay. Bu tarz ihtiyaçları olan kadınlar "Meme Dikleştirme ve Askılama" operasyonlarını sıklıkla tercih ediyorlar. Meme dikleştirme, sarkmış memelerin tekrar dik görünüm kazanması için yapılan cerrahi bir işlem."

Yağ enjeksiyonu ile meme büyütmeye gelince… Seycan Tanfer ile konuşmamız sırasında öğreniyorum ki liposuction yoluyla alınan yağlar meme büyütmede yağ enjeksiyonları tekniğiyle uygulanmakta. Ancak etkileri geçici ve üç-altı ayda tekrarlanması gerekiyor. Yağ enjeksiyonu ile meme büyütme işlemleri, kök hücreyle zenginleştirip uygulandığında yüzde 80'e varan kalıcılık sağlanabiliyormuş.



Seycan Tanfer, "Göğüslerin vücut ile orantısı ve duruşunuza kattığı asalet, çoğu zaman etrafınızdakileri kıskandırır. Göğüslerinizin boyutuyla ilgili sorun yaşıyorsanız ve asil bir duruşla bütün ilgiyi üzerinizde toplamak istiyorsanız meme protez operasyonunu tercih edebilirsiniz. Meme büyütme ameliyatlarında memeyi büyütürken şekillendirmek amaçlanıyor. Protezin seçiminde hastanın vücut yapısı, göğüs kafesi, cilt yapısı gibi faktörler de göz önüne alınıyor. Yeni nesil meme protezlerinin pek çok çeşidi var. Bu nedenle her vücut yapısına ve tercihe uygun bir silikon protez bulmak mümkün." diyor ve sözlerine şöyle devam ediyor: "Göğüslerin büyüklüğü hastalarda psikolojik sorunlara ve çeşitli rahatsızlıklara yol açar. Meme estiğini tercih eden hastalar, vücuduyla orantılı göğüslere kavuşup duruşundaki asaleti üst seviyelere taşır. Meme küçültme operasyonları ise göğüsleri vücut ölçülerine göre daha büyük olan kişiler için yapılan bir operasyon. Amaç göğüslerin vücuda orantılı bir şekilde küçültülmesi olan uygulama. Büyük göğüslere sahip olan bir kadında sırt ağrısı, omuz ve bel ağrısı, kamburluk, göğüs altında pişik, yara gibi problemler oluşabilir. Hatta hastanın bol kıyafetlerle göğüslerini gizlemeye çalıştığı ve özgüven kaybına uğradığı da gözlemleniyor. Bunlarla birlikte hasta, göğüslerini saklamak için hep bol giysiler tercih etme eğilimdedir ve kambur durarak kendini saklamaya çalışır. Bu gibi problemler hastada özgüven eksikliğine bile neden olabiliyor."



Fazla yağlardan kurtulmanın yolu

Son zamanlarda, aşırı kilo almış ve bu kilolardan kurtulmak istiyorsunuz ya da uzun zamandır fazla kilolarınızdan kurtulmak için çözüm arıyorsunuz. Fit bir görünüm kazanmak ve fazla yağlarınızı aldırmak için zaman kaybetmemelisiniz. Liposuction operasyonuyla arzuladığınız fit görünüme kavuşabilirsiniz. Liposuction, bölgesel yağların alınması, vücudu şekle sokma ve incelme operasyonu. Liposuction uygulamasında, dirençli lokal yağ dokuları alınarak bölgesel incelme sağlanıyor. Bu yöntemle, fazla yağlar vücut içinde parçalanarak vakumla çekiliyor. Yüzde boyun ve gıdı liposuction; vücutta karın, bel, sırt, kol, kalça, basen, bacak liosuction gibi yağlanmanın olduğu bölgelere uygulanıyor. Deri gevşekliği durumunda, germe operasyonuyla birlikte yapılmasıysa doğru olanı.
Siz de yeni senede bir şeyler değiştirmeye karar verdiyseniz işe kendinizden başlayın; küçük uygulamalarla kendinize olan güveni artırın. Adresiniz Tanfer Health & Aesthetic olacaksa pişman olmazsınız.

Popo germe mi dediniz?

Seycan Tanfer'e göre hastalar kalça estetiği konusunda da çok talepkarlar. "Kalça estetiği (popo estetiği) operasyonları, kişinin ihtiyacına bağlı olarak popo (kalça) bölgesinin vücuda orantılı ve uyumlu; dik, şekilli, dolgun ve yuvarlak hatlara sahip estetik kalça görünümüne getirilmesini hedefliyor. Şekilsiz olan ve estetik olmayan kalça görüntüsü olan kişiler kalça/küçük kalça, fazla kilo kaybı ya da sık kilo alıp vermeye bağlı formunu kaybetmiş sarkık ve düşük kalçaları olanlar bu operasyonları yaptırabiliyor." diyen Tanfer, "Kalça estetiği ameliyatları diğer estetik ameliyatlar ile kolaylıkla kombine edilebilir. Genellikle bu operasyonla birlikte bel bölgesine liposuction standart olarak yapılıyor." demeyi de unutmuyor.





Burun deyip geçmeyin

Tanfer Health & Aesthetic'de en çok tercih edilen bir diğer uygulama ise burun estetikleri. Yüzünüzdeki estetik ve karakteristik duruş, gücünün büyük çoğunluğunu burnunuzdan alır. Bu yüzden burun şekli çok önemli. Yüz yapınıza en uygun buruna sağlıklı bir şekilde sahip olabilir ve yüzünüzdeki estetik duruşu tamamlayabilirsiniz. Burun estetiğinde en önemli konulardan biri de kadın ve erkek burnunun farklı şekillendirilmesi. Kadınlarda ince düz biraz kalkık burunlar tercih edilirken erkeklerde burunun fazla küçültülmemesi ve kalkık olması burun ucunun fazla incelmemesi önemli. Erkek yüzünde yanlış bir operasyon kadınsı bir görüntüye neden olabiliyor.

Rinoplasti ile genetik olarak sonradan meydana gelen estetik görünüm düzeltebildiği gibi, burun içindeki yapısal problemlerden kaynaklanan bazı solunum problemlerini de ortadan kaldırmaya yardımcı olunuyor. Burun ucu estetiği, burun ucuna yapılabilecek dikleştirme ve küçültme ile burun eğriliği bu gruba girebilecek estetik operasyonlar arasında sayılıyor.



Kendinizi Şımartmaya Hazırlanın

2016 Ekim ayında kurulan TANFER Health & Aesthetic'de diş estetiği, estetik cerrahi, medikal estetik, KBB, diyet, bölgesel incelme, kişisel danışmanlık, fitness ve kişisel bakım hizmetleri veriliyor. Amaç hem yurt içindeki hem de yurt dışındaki misafirlere en hızlı ve kaliteli hizmeti sunmak... İşte bu yüzden merkezde son teknoloji yöntem ve cihazlarla uygulamalar yapıldığı kadar wellness alanında da çalışmalar var. Yeni senede cildiniz, gülüşünüz kadar ruhunuz ve bedeninizi de rahatlatmak istiyorsanız bu yazıyı okumaya devam etmenizde fayda var.

Pemra G. ABASIYANIK



Bedeni ve ruhu hem dinlendiren hem rahatlatan hem de şımartan uygulamalarla Tanfer Health & Aesthetic müşterilerine en iyiyi sunmayı amaçlayan şehrin içinde bir kaçamak noktası. Bakım, sağlıklı beslenme ve kişisel gelişim konularında uzmanlar tarafından sunulan profesyonel hizmetlerle yapılan uygulamalarda ortak amaç müşterileri mutlu etmek. Yani siz ne yaptırmak istediğinize karar veriyorsunuz gerisi sihirli ellere kalmış durumda.

Wellness meraklıları Tanfer Health & Aesthetic'te neler mi yaptırabiliyor? Bakım konusunda vücut ve cilt bakımı yaptırabilir, masaj uygulamalarını tercih edebilir ya da sağlıklı beslenmeyle ilgili uzmanlardan fikir alabilir hatta kişisel gelişiminizi rahatlatmak adına holoterapi ve nefes terapisi konusunda yardım alabilirsiniz. Bu konu başlıklarında neler yapıldığına gelince…

Masajda favori tılsım masalı. Tılsım masalı yolculuğunuza hafif ve ince dokunuşlarla başlıyorsunuz. Vücudunuzda gezinen büyülü parmaklar, sizi tılsım masalında bir yolculuğa çıkarıyor. Bu büyülü parmakların hafifliği vücudunuza işliyor ve üzerinizdeki ağırlığı silerek ruhunuzun derinliklerinde gizli huzuru ortaya çıkarıyor. Masajın deri, deri altı dokusu, kaslar, metabolizma, dolaşım ve lenf sistemlerinin mekanik ve sinirsel yolla tedavi amaçlı uyarılması; bölgesel kan dolaşımını artırma yöntemi olduğunu düşünürseniz çok da sürpriz bir sonuç değil. Aromaterapi, klasik masaj (İsveç masajı), taş masajı, refleksoloji (el, ayak ve baş masajı), medikal masaj, konsantre sırt masajından bir veya birkaçı sizi bekliyor.







Vücut masajıylaysa kendinizi bir masal diyarında hissedebilirsiniz. Ruhsal bir huzur için kuş kadar hafif olmanız gerekir. Vücut bakım uygulamaları kendinizi kuş kadar hafif hissetmeniz için vazgeçilmez bir uygulama. Tanfer Tanfer Health & Aesthetic'te vücut masajları tüm vücut bakımını içeren rahatlatıcı bir uygulama. Öncesinde cilt, peeling ile ölü hücrelerden arındırılıyor, bir maske ile tazeleniyor ve sonrasında sürülen özel vücut ürünleriyle nemlendirilerek canlandırılıyor.

Welness'in önemli bir aşaması da sağlıklı beslenme. Artık çoğumuz biliyoruz ki dünya nüfusunun önemli bir bölümü, yetersiz ve dengesiz beslenme sonucu oluşan hastalıklarla mücadele ediyor. Öte yandan, aşırı ve dengesiz beslenme sonucu oluşan obezite (aşırı şişmanlık), birçok insan için önemli bir sağlık sorunu olmayı sürdürüyor. Çocukluk döneminde kazanılan beslenme alışkanlıkları yaşam boyu sürmekte. Çocukları yetişkinlerden farklı kılan en önemli özellik, sürekli büyüme süreci içinde olmalarıdır. Bu süreç; beslenme, genetik yapı, cinsiyet, çevresel faktörler, sosyo-ekonomik durum, kültür ve gelenekler gibi çeşitli etmenlerin etkisi altında. Bunların arasında en önemlisi de kuşkusuz beslenme. Klinikte uzmanlar eşliğinde doğru beslenme alışkanlıklarıyla ilgili destek veriliyor. Uzman kontrolünde kilo verme için diyet programları öneriliyor.

Hayat kendinizi tanıdığınız zaman daha bir anlam kazanıyor. İşte bu yüzden nefes terapisi çok önemli. Düşünce kalıplarımızı, genlerden bize aktarılan ve büyürken çevreden edindiğimiz bilgiler oluşturuyor. Bu kalıplar, bizi koruyup sağlıklı bir hayata tutunmamızı sağlarken hayata



Klinikte uzmanlar eşliğinde doğru beslenme alışkanlıklarıyla ilgili destek veriliyor.

karşı cesaretimizi kırabiliyor, potansiyelimizi fark etmemizi engelleyen korkulara da dönüşebiliyor. Holoterapide kişi, kendi nefesiyle teta seviyesine getiriliyor. Kendi bilinçaltını rehber eşliğinde istediği oranda açığa çıkartarak şifa kaynağını buluyor.
Holoterapi; kişinin bilinçaltını şekillendirip uygun tekrar yöntemleriyle bastırmış olduğu, görmezden geldiği duyguları ortaya çıkartıp, daha sağlıklı, daha özgüvenli ve sıkıntılarına karşı cesaretli olmasını sağlıyor. Nefesle terapide (holoterapi) kişi kendisini iyileştirmek istediği oranda iyileştirebiliyor. Kişi istediği anda bu işlemi sonlandırabiliyor. Rehber olan uzmanlar sayesinde, kişinin kendi potansiyelini görmesi sağlanıyor.
Unutmamak gereken bir gerçek var ki gün içinde vücudumuza aldığımız oksijen, hücrelerimizden iç organlarımıza kadar bedenimizi besliyor ve yeniliyor. Doğru nefes almak ise kişinin gündelik hayatında kendisini daha sağlıklı ve genç hissetmesini, beynin daha verimli ve aktif çalışabilmesini, bununla birlikte stresi ve endişeyi de kontrol altına alabilmesini sağlıyor. Doğru nefes almak kişinin hayat standardını yükseltirken kendisini daha fazla dinlemesini ve gerçek isteklerini fark etmesini sağlıyor.
Oksijen ihtiyacımızı kendi başımıza, doğduğumuz andan itibaren nefes almaya başlayarak karşılamaya çalışıyoruz. Büyürken nefes alıp verişlerimiz, yaşam koşullarımıza göre şekilleniyor. Bebeklik döneminde diyaframdan daha güçlü nefes alabiliyorken çevre koşullarından dolayı büyüdükçe daha fazla üst solunum yapmaya başlarız. Ancak sadece üst solunum bize yeterli oksijeni sağlamaz. Bütün vücuda oksijen gönderebilmemiz için, beden farkındalığımız ile üst solunumun ve alt solunumun nasıl işlediğini öğrenmeli, onları kontrol edebilmeliyiz. Bu şekilde vücudumuza yeterli oksijeni karşılayabiliriz. İşte tüm bu nedenlerden dolayı nefes terapisi hayatımızda çok önemli. O zaman doğru nefes alarak masaj veya bakımlarla vücudunuza bir iyilik yapın ve rotanızı Tanfer Health & Aesthetic'e çevirin, pişman olmazsınız.





Yazı: Diyetisyen
Gülşen ALTIN

Yeni Yılda Hedeflediğiniz Kiloyu Verin

Bir değişiklik yapalım ve kendimiz için her yıl alınan kısa süreli kararların hiçbirini bu yıl tekrar almayalım!

Hayat akışında her şeyin mükemmel olması için, multi-fonksiyonel bakış açısıyla iş hayatı, aile, sosyal ilişkiler arasında kusursuz dengeyi kurmaya çalışan demir kadınlar, sağlığınızı bu denge arasında nerede konumlandırıyorsunuz gibi bir soru sorsam cevabınız ne olur? Çoğu kişinin cevabını çok net tahmin edebiliyorum: Hiçbir yere. Vermemiz gereken o kadar önemli kararlar, yapmamız gereken onca şey varken kendimizi sürekli öteliyoruz, buna bu yıl artık bir son verelim mi?

Vücut sistemimiz hayranlık duyulacak düzeyde. Sahip olduğumuz sistem; bütün bilim adamlarının, yapay zeka ve robot teknoloji uzmanlarının, A'dan Z'ye bu konuya baş koymuş herkesin yüzyıllardır çözemediği mükemmeliyette çalışıyor. Normal koşullarda gerçekleşen bir doğum sonrasında, makinenin bu kadar yedekli, bu kadar kusursuz, sürekli kendinden yenisini yaratarak aklınıza gelebilecek her noktada kontrol mekanizmalarına sahip, her bir hücrenin var olmakta bir nedeni olduğu, hataya asla yer vermeyen bir makineden bahsediyorum.

Bu makineye yakıtını doldururken biz de aynı standartta davranalım demek maalesef bu koşullarda tabii ki mümkün değil. Ama biz kendisine normalde olduğundan biraz daha fazla özen göstersek hemen karşılık veren, canlanan ve hızlanan bir makineye sahibiz. 2018 yılında alacağımız tek karar, vücudumuza olduğundan biraz daha fazla özenli davranmak olsun.

Özeni nasıl artırabiliriz?

1. Kilo almanızın bir sebebi olabilir, sorgulayın. Stres faktörü, genetik özellikler, yeme bozuklukları, karbonhidrat metabolizmanın zaman içinde bozulmasına sebep olabilir ve insülin direnci ve benzeri rahatsızlıklara yol açabilir. Yenilen besinlerde glikoz hücre içine girmediği için yağ olarak depolanır ve kilo almanıza neden olur. Bir diğer neden; tiroit rahatsızlığına sahip olan bir kişinin metabolizma hızı olması gerekenden düşüktür ve kilo alması kaçınılmazdır. Dolayısıyla sistemin olması gerektiği gibi çalıştığından emin olun.
2. Yıllar içerisinde kullanılan ilaçlar, genetiğiyle oynanmış gıdalar veya katkı maddeli besin tüketimi gibi nedenlerden dolayı bağırsak florası zarar görebilir ve bağırsak geçirgenliği sendromu oluşabilir. Bağırsak geçirgenliği; normalde kan dolaşımına katılmaması gereken bazı toksin, sindirilmemiş gıdalar ve mikropların dolaşıma geçmesine neden olur. Birçok hastalığın temeli bağırsak geçirgenliğindeki filtrenin tam olarak çalışmamasından kaynaklanır. Kilo alımına sebebiyet veren tiroit gibi otoimmun hastalıkların da nedenlerinden birinin aynı şekilde bağırsak geçirgenliğinin olduğuna dair pek çok çalışma var. Ve aynı şekilde tüketilen gıdalardan da sağlıklı floraya sahip olan kişilere oranla daha fazla yararlanıldığı için besinlerden alınan kalori oranın da arttığı gözlemlen-



miş. Şişkinlik, gaz ve kabızlık gibi şikayetleriniz varsa bağırsak geçirgenliğinizi sorgulamanızda fayda var.

3. Yaşınızı dikkate alın. Menopoza girmiş olan kadınlarda vitamin ve mineral sonuçlarına göre depoların doldurularak diyete başlanması gerekiyor. Gelişigüzel yapılan bir diyette, bunlar yapılmadığı sürece kilo verilemez. Temel olarak ostrojeni artıracak besinler seçilmeli kalsiyum magnezyumdan zengin bir beslenme programı oluşturulmalı. Mutlaka nohut tüketilmeli, özellikle de sarı kantoronotu solüsyon ve kapsül olarak tüketilebilir.

Sistemdeki zincirin tek bir yerde kırılması, domino etkisi ile diğer zincirlerin de kırılmasına yol açar. Kalıcı kilo kaybı bütünsel bir bakış açısıyla yani diğer parametreler de beraberinde değerlendirilerek sağlanırsa gerçekleşir. 2018'de yeni bir size merhaba.

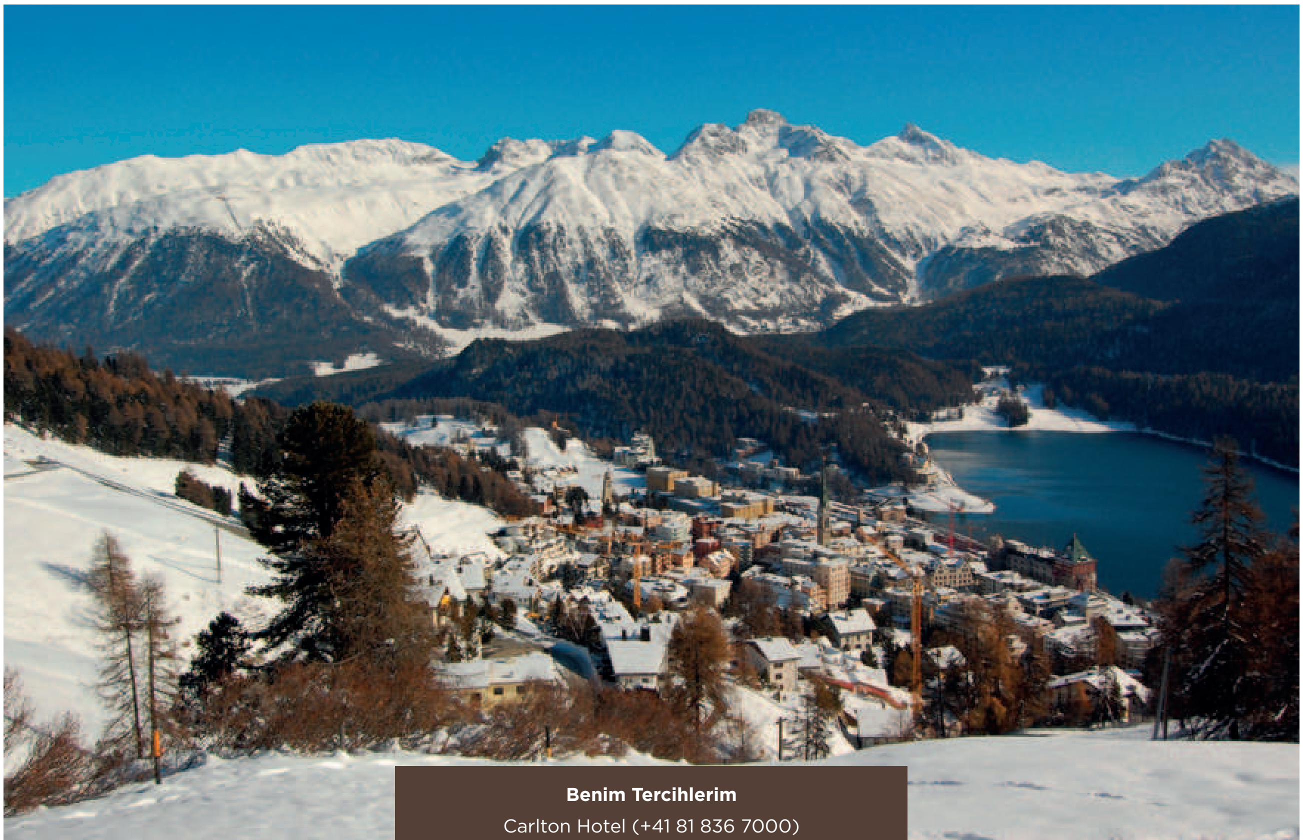
Dünyanın En Gözde *Kayak Merkezleri*

Dünyada dört bin kayak merkezi bulunuyor, bu merkezleri her sene yaklaşık 380 milyon kişi ziyaret ederken en büyük geliri Fransa başta olmak üzere Avusturya, İtalya ve İsviçre sağlıyor. Hadi o zaman gelin birlikte bu merkezlere bir göz atalım!

Yazı: Çiçek GÜNEY

St Moritz/İsviçre

1864'te kurulmuş olan bu kayak merkezi, dünyanın en eskisi olma özelliği taşıyor. Aynı zamanda, sezonun büyük bir bölümünde güneşli olan bu kayak kasabası, kayak sonrası alışveriş yapmak isteyenler için çok keyifli. 1913 yılında Tsar Nicholas II'nin yazlık rezidansı olarak inşa edilmiş olan şimdiki Carlton Hotel'de kayak sonrasında sıcak çikolata içmenizi tavsiye ediyorum. Ardından, yemek öncesinde tatlı kayak yorgunluğunuzu atmak için atlı arabalarla romantik bir kasaba turuna hazır olun!



Benim Tercihlerim
Carlton Hotel (+41 81 836 7000)
Kempinski Grand Hotel des Bains (+41 81 838 38 38)

Nasıl Gidilir
Milano veya Zürih'ten transferler 4 saat.
www.stmoritz.ch

Cortina d'Ampezzo/İtalya

İki tarafı, iki ayrı dağla ayrılan bu merkezde birbirinden farklı pistler bulunuyor. Bunların tabii ki en ünlüsü James Bond'un "For Your Eyes Only" filminde Col Drusce'den Cortina'ya kaydığı pisttir. Ancak hayatımın en güzel ve belki de en tehlikeli inişini bu merkezde "Only Experts" yani sadece çok iyi kayanlar için ayrılmış olan bu pistte yaptım. Sadece bu piste tekrar kayabilmek için bile bu merkeze gidilir! Bu arada kasabada, lüks markaların yer aldığı çok güzel mağazaların da olduğunu söylemeden geçemeyeceğim. Bunun dışında bu merkezde Bob Slate yapma imkanına sahipsiniz bu sayede inanılmaz bir deneyim yaşama şansını yakalayın! Ancak biz denedik, ertesi gün boyun tutulmalarına dikkat!



Benim Tercihlerim

Miramonti Majestic Grand Hotel (+39 0436 4201)

Cristallo Palace Hotel&Spa (+39 0436 88 1111)

Nasıl Gidilir

Milano veya Münih'ten transferler yaklaşık 3 saat.

www.cortina.dolomiti.com

Kitzbuhel/Avusturya

Tipik bir Tirol kasabası olan Kitzbuhel, çok keyifli bir kar tatili için bence en doğru adres. Olimpiyatlara ve Dünya Kayak Kupası'na ev sahipliği yapmış olan bu merkez, toplam 170 km'lik piste sahip. Ayrıca, dünyanın en popüler downhill pisti olan The Streif, Kitzbuhel'in güneyinde Hahnenkamm bölgesinde yer alıyor. Bu merkez, meşhur apres-ski partileriyle ve canlı gece hayatıyla pek çok kişinin fazlasıyla dikkatini çekiyor. Ancak çok geç yatıp da sabah muhteşem ezilmemiş pistleri kaçırmayın derim.



Benim Tercihlerim

Tennerhof Relais&Chateaux Hotel (+43 5356 63 181)
Harissch Hotel Weisses Rossl (+43 5356 71 900)

Nasıl Gidilir

Münih'ten transferler yaklaşık 2 saat.
www.kitzbuehel.com

Courchevel/Fransa

Türklerin vazgeçilmez kayak merkezi. Dağın eteklerinden kayarken "Yavaşla çok süratli kayıyorsun!" diye bağıranları duyunca kendinizi Uludağ'da zannedebilirsiniz. Çok keyifli bir atmosfere sahip olan bu merkezin en önemli özelliği "Les Trois Vallées"nin bir parçası olması yani Meribel, Les Menuires ve Courchevel olmak üzere üç vadide kayma imkanı sunması. Ayrıca merkezin en şık butik otellerinden biri olan Le Saint Joseph'te Beckham'larla veya Roman Abramovich'le karşılaşabilirsiniz.



Benim Tercihlerim
Le Saint Joseph (+33 479 08 16 16)
Les Chalets de la Vizelle (+33 479 95 07 10)
Chalet Pearl (+33 601 10 32 89)

Nasıl Gidilir
Lyon'dan transferler yaklaşık 3,5 saat.
www.courchevel.com

Chamonix

Diğer kayak merkezlerine göre daha sportif olan bu merkezde, Mont Blanc'ın eteklerinden özgürce kaymak paha biçilemez. 3842 metre yükseklikte bulunan Auguille du Midi tepesinden sadece özel rehberler eşliğinde tamamen ezilmemiş off-pist ayrıcalığını yakalayabilirsiniz. Bu tepeye çıkarken kullanacağınız teleferiğin içinde bile adrenalinden ve manzaranın güzelliğinden nefesleriniz kesilecek.



Benim Tercihlerim
Hotel Mont-Blanc (+33 450 53 05 64)
Le Majestic (+33 413 33 11 65)

Nasıl Gidilir
Cenevre'den transferler yaklaşık 1,5 saat.

Aspen Colorado/ABD

Kate Moss, Jennifer Lopez ve Marc Anthony gibi tanınmış kişiler geçen sene tatillerini bu merkezde geçirirlerken Antonio Banderas, Melanie Griffith ve Jack Nicholson her kış bu merkezde bulunan chalet'lerinde kalıyorlar. Dünyanın en pahalı merkezlerinden biri olan Aspen'deki St Regis Resort'ta kayak sonrası masajın çilek ve çikolata eşliğinde yapıldığını özellikle belirtmek istiyorum.



Benim Tercihlerim

St Regis Resort (001 970 920 33 00)

Hyatt Grand (001 866 759 75 47)

Nasıl Gidilir

Aspen Havalimanından transferler yaklaşık 10 dk.

www.aspen.ski.com

Volkswagen Arteon



Volkswagen'in ilk kez Cenevre Otomobil Fuarı'nda tanıttığı yeni modeli Arteon, bu ayki konuğumuz. Lüks sınıf trendlerini değiştireceğini iddia eden bu otomobil, kendi segmentinin ötesinde bir model olmak için karşımıza çıkıyor.

Yazı: Çiçek Güney







Arteon, zarif dış tasarımının yanında, bir spor otomobilin tasarım öğelerini, zarafetle buluşturuyor.

Volkswagen'in yeni modeli Arteon; geleneksel büyük sınıf sedan otomobillerin geniş alan ve konfor özelliklerini, spor otomobillerin keskin tasarım hatları ve performansıyla bütünleştirirken bir spor otomobilden beklenen performans ve sürüş dinamiklerini, çekici ve estetik dizaynı, teknolojisi ve sunduğu yüksek standart asistan sistemleriyle birleştirerek dikkat çekiyor.

Güçlü ve yenilikçi motorlar

Öncelikle bu otomobilin motoruna bir göz atalım. Yeni Arteon, ilk etapta 2,0 TDI SCR 150 PS DSG ve 2,0 TDI SCR 240 PS 4MOTION DSG motor seçenekleri ile lanse edilecek. Özellikle 2,0 TDI SCR 240 PS'lik 4MOTION dizel motor sahip olduğu dört tekerlekten çekiş sistemi, 500 Nm'lik torku ve 6,5 saniyede 0-100 km/s hızlanması ile dikkat çekiyor. 1.5 TSI EVO ACT DSG 150 PS güce sahip motor ise Türkiye'de ilk defa yıl sonuna doğru satışa sunulacak. Yeni 1.5 TSI motor, değişken turbo geometrisi ve aktif silindir yönetimi (ACT) gibi özellikler sayesinde son derece verimli.

Tüm versiyonlarda DSG şanzıman seçeneği

Türkiye'de satışa sunulacak tüm motor seçenekleri çift kavramalı şanzıman (DSG) seçeneğiyle alınabilecek. En güçlü TDI motorda standart olarak 4MOTION dört tekerlekten çekiş sistemi yer alırken diğer modeller önden çekişli olarak alınabiliyor.

Tasarım: Avantgard, fonksiyonel ve sportif

Yeni Arteon'un tasarımından bahsetmeden önce son zamanlarda yaşamadığım bir deneyimi paylaşmak istiyorum. Otomobili kullanırken defalarca bu otomobilin hem iç hem dış tasarımıyla ilgili övgüler aldım, birçok kişinin merak edip de bana sordukları otomobilin modeli ve fiyatıyla ilgili soruları cevapladım.





Gerçekten de son derece dinamik ve zarif dış tasarımının yanında, bir spor otomobilin tasarım ögelerini, zarafetle buluşturarak sunduğu geniş iç hacmi ve konforuyla her yaşam tarzına uygun. İleri teknolojiye sahip, 4 kapılı bir fastback sahibi olmak isteyenler için tasarlanan bu otomobil, özel yaşamda ve iş hayatında bir otomobilden beklenen farklı özellikleri tek bir otomobilde toplamayı hedefliyor. Kısacası hafta içi işe giderken şıklığından ödün vermezken hafta sonu performansıyla size keyif vererek her daim kullanabileceğiniz bir otomobil olarak karşınıza çıkıyor.

Arteon; uzun aks mesafesi, coupe otomobilleri andıran fastback tasarımı ve geniş açılan bagaj kapağıyla klasik sedanlardan daha fazla iç alan ve esneklik sunuyor.

Bu otomobilin en dikkat çekici tasarım unsurlarından biri de ön kısmı. Krom detaylara sahip radyatör ızgarasından başlayarak ön tekerlek çamurluklarının üzerine yayılan geniş kaput üzerinde devam eden "V" şeklindeki karakteristik hatlar, Yeni Arteon'un daha geniş görünmesine katkı sağlıyor. LED farlar ve radyatör ızgarasına entegre LED gündüz sürüş farları standart özellik olarak sunuluyor.

Çarpıcı arka kısma sahip olan Arteon, kaslı görünüme sahip ve 20 inçe kadar jantlara ev sahipliği yapan arka çamurluklar tam anlamıyla bir spor otomobil tasarımını ortaya koyuyor. Bagaj kapağı ve otomobile yandan bakıldığında önden arkaya kadar uzanan omuz çizgisiyle çerçevesiz yan camlar, safkan spor otomobil tasarım ruhunu taşıyan ayrıntılardan. Arka koltuklardaki geniş diz mesafesi, 563 lt ile 1.557 lt arasında değişen bagaj hacmi ise Arteon'un ne kadar kullanışlı bir otomobil olduğunu gösteriyor. Yeni Arteon, fonksiyonelliği ve geniş iç hacmiyle "granturismo" konseptini adeta yeniden yorumlamış.

Yüksek kalitede malzeme ve işçiliğin öne çıktığı iç kısımda, zengin krom detaylar ve dekoratif öğeler bulunuyor. Modern ve şık kokpit, gösterge ve kontrolleriyle teknik açıdan da son derece etkileyici. Yeni Arteon'un diğer özellikleri arasında, 12,3 inçlik boyutlara sahip dijital

gösterge paneli "Active InfoDisplay", kolay açılır/kapanır bagaj kapağı "Easyopen/Close", "Alcantara/Vienna Deri" döşemeye sahip koltuklar, 3 renkli ambiyans aydınlatma, LED stop lambalarında yer alan dinamik arka sinyaller ve progresif direksiyon sistemi yer alıyor.
Yeni Arteon, MQB (Modular Transverse Matrix) modüler platform yönetimi temel alınarak tasarlanmış. Motorun enlemesine yerleşimi sayesinde ön ve arka aks arasında 2.837 mm'lik geniş bir mesafe bulunuyor. 4.862 mm uzunluğundaki fastback modelinin gövde kıvrımları ise kısa ve net. 1.871 mm gövde genişliğine ve 1.450 mm yüksekliğe sahip Arteon, ebatlarıyla üst orta segment otomobil arayan Volkswagenseverler için ideal orana sahip.

Dört yeni interaktif asistan sistemi

Yeni Arteon'da, opsiyonel olarak sunulan dört yenilikçi sürüş asistan sistemi yer alıyor. Son derece önemli olduğunu düşündüğüm ileri teknoloji güvenlik donanımlarıyla bu otomobil güvenli sürüş için tasarlanmış. Çarpışma Hazırlığı ön/arka "Pre-Crash Front/Rear", trafikte ilerlerken arkadan gelen aracın hızını ölçüyor ve herhangi bir risk gördüğünde arka sinyaller ile yaklaşan aracı uyarıyor. Eğer risk hâlâ devam ediyorsa emniyet kemerlerini gerekek boşluğunu alıyor ve camlar ile panoramik cam tavanı kapatıyor. Öngörülü adaptif hız sabitleyici (Predictive ACC) sistemi artık trafik işaretlerini ve navigasyonda yer alan hız sınırlarını da göz önüne alarak sürüş hızını belirleyebiliyor. Yeni gelişmiş dinamik viraj farları otomobilin navigasyon sisteminin GPS ve yol verileri sayesinde, yaklaştığı virajları önceden tespit ederek sürücü daha direksiyonu çevirmeden viraj içini aydınlatıyor. İkinci nesil acil durum asistanı "EmergencyAssist" ise daha da yüksek güvenlik sunuyor ve sürücünün rahatsızlık geçirmesi durumunda yalnızca otomobili sistem sınırları dahilinde yavaşlatmakla kalmıyor, aynı zamanda arkadaki araç trafiğinin izin verdiği ölçüde otomatik olarak en sağ şeride geçmesini ve durmasını sağlıyor.

Kişiselleştirmeye uygun donanım seçenekleri

Bu otomobil, donanım seviyelerini, Volkswagen'de ilk defa kullanılmaya başlayan "Y" dizayn felsefesi üzerine oluşturuyor. Bu felsefe çerçevesinde yüksek kalitede baz versiyonun üzerine, "Elegance" ve "R-Line" adlı iki do-



nanım seviyesinden biri tercih edilebiliyor. Elegance donanım seviyesinin konfigürasyonu, premium sınıfa has bir donanım ve stil sunarken R-Line donanım seviyesi ise sportif tasarım öğelerine sahip. Türkiye'de ilk olarak Elegance ve R-Line donanım seviyeleri 2.0 TDI motorlar ile satışa sunulacak. Baz donanım versiyonu ise 1.5 TSI motor ile beraber yıl sonuna doğru showroomlarda yerini alacak. Elegance ve R-Line donanım seviyelerinde standart olarak 19 inçlik alüminyum alaşımlı jantlar, dinamik viraj farı özelliğine sahip LED "High" ön farlar, dinamik sinyale sahip LED stop lambaları, kolay açılır/kapanır bagaj kapağı, anahtarsız giriş ve çalıştırma, Alcantara/ Vienna döşemeye sahip koltuklar, dijital gösterge paneli "Active InfoDisplay", progresif direksiyon ve 3 renkli ambiyans aydınlatma standart olarak sunuluyor.
20 inçlik alüminyum alaşımlı jantlar, geniş yüzeye sahip panoramik açılır cam tavan, 14 yöne elektrikli olarak ayarlanabilen ön koltuklar ile sürücü koltuğunda masaj özelliği, ısıtmalı direksiyon ve çift renkli nappa deri döşeme diğer opsiyonel donanım seçenekleri arasında.
Yeni Arteon'un 2.0 TDI SCR 150 PS DSG motor seçeneği Elegance donanımında 278 bin TL'den satışa sunulurken 2.0 TDI SCR 240 PS 4M DSG motor seçeneği ise Elegance ve R-Line donanımlarında 309 bin TL anahtar teslim fiyatıyla satışa sunulacak. Bakalım Volkswagen grubu, istediği satışları elde edebilecek mi? Aldığım olumlu tepkilere göre bana sorarsanız sorunun cevabı çok açık.



Topik ve "Nazlı Kadın" Nazuktan

Gelenek ve İnovasyon

Türk Mutfağı Çağ Atlıyor

Yazı: Defne Ertan Tüysüzoğlu

Türk mutfağında "fine dining" olur mu? Sanırım bu tartışmanın sonlandırılmasında önemli bir mihenk taşı 1992'de Çırağan Palace Kempinski'nin içinde yer alan Tuğra Restoranı'nın açılmasıdır. O dönemde yurt dışından gelen misafirleri nerede ağırlamak gerekir sorusuna cevap olmuştu 7 yıldızlı "saray". Bundan tam çeyrek asır önce, bir yandan üniversitede okuyup bir yandan beyaz eldivenlerle ekstra garson olarak çalıştığım Çırağan Kempinski'de muhteşem davetler ve misafirlerle gerçekten sihirli bir dünyada yaşıyorduk. Bugün bu sihri bambaşka bir boyutta Umut Karakuş'un ellerinden Fairmont Quasar İstanbul Otel'in içinde yer alan Aila Restoran'da buldum. 20 yaşımın "Acaba şimdi ne çıkacak?" kıpır kıpır, meraklı heyecanını yaşıyorum… Her tabak üzerinde detaylı olarak düşünülmüş, çalışılmış… Geçmişten, Anadolu'dan annelerin, anneannelerin ellerinden gelmiş saklama- pişirme teknikleri, uluslararası tekniklerle, sunumlarla yeni formlar yeni dokular yeni tatlara bürünmüş. Bu sihir değilse ne bilmiyorum…

Umut Karakuş ismini daha da fazla duyacağımız genç bir aşçı. Ağrı Diyadin'de doğan Karakuş, "Annem gözlemeci, babam ise yufkacıydı." diye başlıyor söze, ailesinde pek çok aşçı var. Ama anlattıkça anlıyorum ki farklı kültürlerden gelmiş ve mutfaklarını korumuş aile kadınlarının payı büyük Umut Şef'in mutfağında; Ermeni babaannesi "el vermiş" belli mezelerin lezzetinden. Umut Şef 1996'da İstanbul'a gelmiş; 2007'de altı sene kadar Maksut Aşkar ile çalışıp sonra Celal ve Emre Çapa ile Double Mezeyi kurmuşlar. 2013'te bu "alaylı" bilgisine biraz derinlik katmak için dayısının Paris'te gittiği Le Cordon Bleu'nun İstanbul'da açıldığını öğrenince burada mutfak ve pastacılık eğitimi almış, bir yandan çalışıp bir yandan azimle bitirmiş Le Cordon Bleu'yü de.

Le Cordon Bleu'nün hayatına etkisini şöyle ifade ediyor Umut Şef: "İçimde çok şey vardı ama nasıl çıkaracağımı bilmiyordum o kapılar nasıl açılır diye düşünüyordum… Okul bu kapıları açtı…" Ardından iki sene Londra'da çalışan Umut Karakuş, Aila projesi ile İstanbul'a geri dönmüş. Aila, çok estetik ve titizlikle düşünülmüş mimari çözümlerle gerekirse bölünüp bağımsız hale gelebilen bölmelerden oluşuyor. Girişte geniş bir baharat kütüphanesine yer verilmiş. Rengarenk dizilmiş kavanozların içinde zahter, safran, sumak, karanfil, ardıç, hibiskus, tarhun otu gibi



Baharat Kütüphanesi

Defne Ertan Tüysüzoğlu, Umut Karakuş



Babaganuş

Borani



Rezeneli Hardallı Levrek

Aydın İncirli Pastırma Turşusu



Açık Avcı Böreği



Ankara Simitli Muhammara



çeşitli baharatların yanı sıra Umut Karakuş ve ekibinin ürettiği kabak pudrası, gül kurusu tozu, karalahana pudrası, Aydın deve sucuğu tozu gibi Aila'ya özel malzemeler de var. Yemekten önce o kavanoz senin bu kavanoz benim kokluyoruz baharatları… Bu kütüphaneye girmek, sizi bekleyen az sonra tadacağınız mezelerin lezzet çeşitliliği için içinizi kıpır kıpır etmeye yetiyor. Kütüphanenin hemen yanında bir meze barı var, canlı müzik de yapılan salonun yanından ana mutfağın ve açık ateşin olduğu salona geçiyorsunuz, en sonda ise Umut Şef'in küçük gruplara meze atölyeleri de yaptığı özel yemek odası var.
Nihayet oturuyoruz masamıza ve kendimizi Umut Şef'in ellerine bırakıyoruz. Meze çeşitleri çok zengin, kış menüsünde sunulan farklı 42 ürünün yanı sıra şefin tadım menüsü de var ve bu menü iki haftada bir değişiyor. Şefin menüsünde altı meze, üç ara sıcak, balık, kuzu ya da dana seçmeli bir ana yemek var. 2 kadeh şarap ya da 2 duble rakı ile bu menünün fiyatı 210 TL, arzuya göre alkolsüz ya da davetlere özel menüler de hazırlıyorlar Aila da…

"Ürünleri komple değiştirmek değil özüne sadık kalarak zenginleştirmek"

Amuse Bouche ile başlıyoruz: Aspir otlu ve simitli muhammara. Domates ve simit birbirine çok yakıştığı ve her iki malzeme de Türk diyetinin temel taşları olduğu için bunlardan faydalanarak bir ürün geliştirmek istemiş şefimiz. Ankara simidi; toz haline getirilmiş maydanoz, yoğurt tozu ve kömürde közlenmiş patlıcan, biber, domates ve sarımsak-soğan püresi ile eşleştirilmiş.
Ardından gelen pastırma turşusu ise yine Ufuk Şef'in gelenek ile geleceği birleştirdiği bir reçete; şöyle anlatıyor hikayesini: "Geldiğim yer itibarı ile yöremizde malzemeleri kışa saklayabilmek için çok turşulama yapılır; et turşusu olarak annemden gördüğüm turşulama tekniğini geliştirdim. Pastırma turşusunu kurarken bir kat pastırma bir kat ince kesilmiş elma dilimleri olacak şekilde diziyoruz ve sonra elma sirkesinde bir hafta bekletiyoruz; ardından yine elma sirkesi, elma suyu, defne, sarımsak, yıldız anason, kakule, zeytinyağı ile turşu suyu marinasyonuna yatırıyoruz. Aslında beş aya kadar bile bekletilebilir. Eşlikçi olarak "chutney" kıvamında keçi peynirli Aydın inciri ile sunuyoruz." Bu tabak inanılmaz dengeli; tatlı, ekşi ve tuzlu bir arada ama hiçbiri diğerini kapatmıyor; ezber bo-

zan bir tabak, bir baharat cümbüşü. Sırada biber borani var. Yoğurt cipsleri ile süslenmiş ürün yine Umut Şef'in çocukluğundan uyarlanmış bir lezzet. Fakat artık yoğurt; annesinin Umut'u damda yoğurt kuruturken kargaları kaçırması için saatlerce tuttuğu gibi değil modern teknolojilerle, dehidrator ile kurutuluyor. Armut talaşında tütsülenmiş taze yeşilbiber de farklı bir dokunuş sağlıyor bu yoğurtlu mezeye.

Topik elbette babaanneden gelen reçete ama Umut Şef ona da inovatif bir dokunuş getiriyor. Dış hamuru, mürekkep balığı mürekkebi ile renklendiriyor; içine siyah tahin, nohut, kuşüzümü, çam fıstığı ve yenibaharlı tarçınlı soğan marmeladı konuyor, portakal pudrası ve yoğurt tozu ile süsleniyor.

Aila'nın nazlı kadını nazuktan… Nazuktan, nazlı kadın demek ve bu reçetenin bir kadının gönlünü fethetmek için yapıldığına dair bir hikayesi var. Umut Şef'in babaannesi kuzinede patlıcanı közleyip yoğurdun kaymaklı kısmı ile karıştırırmış; Umut Şef ise bu reçeteyi "Nazlı bir kadın nasıl olur?" hayali ile kadının badem gözleri için badem, gül kokusu için gül kurusu eklemiş, maydanoz yağı ve safran ile lezzetlendirmiş, süslemiş.

Masaya şimdi de hardallı levrek geliyor. Ben aslında birçok meyhanede verilen "levrek marin"den kaçınırım. Yine benzer bir şey gelecek diye çekindim ama rezene turşusu ile sunumu bile daha tatmadan farklı bir lezzet olacağının işaretiydi. Bu tarifte, levrek önce limonlu soğan suyunda pişiriliyor; sonra portakal çiçeği suyu, portakal suyu, limon zeytinyağlı sos, tane hardal ve trüf yağına yatırılıyor ve portakal çiçeği suyunda kurulan rezene turşusu ile servis yapılıyor. Asit dengesi ile damakta lezzeti uzun bir meze çıkıyor… Tabii buna da ufak dokunuşlar şart; haşhaş ve kırmız pancar tozu ile süsleniyor.

Babaganuş tarifini Mardin'de bir Süryani kadından almış Umut Şef. Yağda 2 - 2,5 saat kavurarak yapıyor, el yapımı salça ekliyorlar. Umut Şef, üstüne kar gibi bir katman olsun diye kaymak ve yoğurt tozunu merdane ile açıp "chiller"da dondurup koyuyor; bu katman ılık olan babaga-



Hibisküs Sorbeli İrmik Tatlısı



Dökümde Kuzu Pirzola



Maraş Tarhanalı Ahtapot

nuşu masaya gelene kadar örtüyor.

Çerkez tavuğundan ilham alınarak ve Fransız mutfağına özgü konfit tekniği kullanılarak yapılan ördekten söz etmemek, yeniden yorumlanarak açık şekilde sunulan ve sunumunda üç şehrin hikayesini anlatan pancar cipsleri ile süslenmiş avcı böreğine yer vermemek, Maraş tarhanası kullanılarak yapılan tarhana çorbası, limonlu pazı ve vişne kreması ile sunulan yumuşacık ahtapottan bahsetmemek büyük haksızlık olur. Fakat sanırım bunca detay anlattıktan sonra büyü bozulmasın diye diğer lezzetleri deneyimlemeyi okuyucuya bırakmak lazım.

Üç saatlik bir deneyimden sonra ben tarifsiz mutluluklarla ayrılıyorum Aila'dan. Umut Şef'i ve en ince ayrıntılara kadar tasarımladığı tabakları düşünüyorum. Bütün bu baharatları, pudraları ve tozlarıyla, geçmişi geleceğe eviren bir sihirbaz mı yoksa lezzet ve renk paletiyle oynayan bir ressam mı? Türk mutfağını dünyaya taşıyacak ne kadar güzel bir yol açıldığını görüyorum ve içim yeni nesil Türk aşçıları için umutla doluyor.

Konser

Nihan Bora SAPMAZ

27 Ocak



Alice Russell

Güçlü sesi ve etkileyici tarzıyla akıllara kazınan İngiliz Müzisyen Alice Russell, İstanbul'a geliyor. Kulüplerde sık çalınan Seven Nation Army şarkısıyla bildiğimiz Russell, 16 kişilik orkestrayla binlerce kişiye seslensin veya bir kulüpte şarkılarını söylesin, fark etmiyor. Ondan etkilenmemek imkansız! 27 Ocak'ta Zorlu PSM Studio'daki gece unutulmaz olacak.

1 Şubat

Mohsen Namjoo

Kendine has müziğiyle hatırı sayılır bir dinleyici kitlesi edinen Mohsen Namjoo, İran'ın Bob Dylan'ı olarak tanımlanıyor. Rock ve cazı İran müziğiyle harmanlayan Namjoo, eşsiz yorumuyla 1 Şubat akşamı Zorlu PSM'de



Parra for Cuva

Elektronik müzikseverler için güzel bir haber, Parra for Cuva Babylon'a geliyor. Batı Almanya'nın elektronik müzik sahnesine kazandırdığı dikkat çeken isimlerden Parra for Cuva; deep house, downtempo ve ambient elementlerini klasik ve caz piyona ile harmanlıyor. Wicked Game yaptığı cover'ı ile dünya listelerine giren Parra for Cuva, 13 Ocak akşamı Babylon'da.

13 Ocak





22 Şubat

BİFO ve Borusan Quartet

Borusan Sanat'ın iki yıldızı BİFO ve Borusan Quartet, yine muhteşem bir konserle bir araya geliyor. 2005 yılından bu yana klasik müzikseverlerin yakından takip ettiği Borusan Quartet, yoğun bir sezonun ardından BİFO ile buluşuyor. Hayranlarının uzun zamandır beklediği konser, Louis Spohr ve Dmitri Şostakoviç'in iki başyapıtının sunulacağı muhteşem bir akşamda gerçekleşecek. 22 Şubat Lütfi Kırdar Anadolu Auditorium'u not almayı unutmayın.

Sinema



5 Ocak

Arif v 216

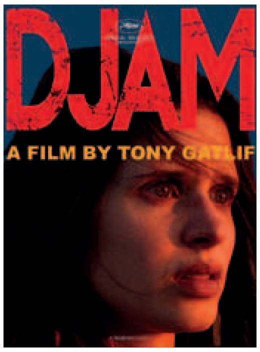
Yılın şüphesiz merakla beklenen en popüler filmi, Arif v 216. Cem Yılmaz'ın başrollerini Ozan Güven, Özkan Uğur ve Özge Özberk'le paylaştığı filmde robot olan 216'nın insan olma hayalini izliyoruz. 216, insan gibi yaşamaya başlar, robot olduğunu da herkesten gizlemeye çalışır fakat başarılı olamaz. 216'nın ve dünyanın başının derde girdiğini anlayan Arif, bu oyunu bozmak için mücadeleye girişir. Söylemeye gerek yok, bol kahkahalı bir film bizi bekliyor.



İngiltere Benim

5 Ocak

The Smiths'in kurulduğu 1970'lere gidiyoruz. Manchester'da geçen hikaye; Morrissey'in yürüdüğü sokakları, ilham aldığı müzikleri, kitapları, dönemin atmosferini perdeye yansıtıyor.Filmde Jack Lowden, Jessica Brown Findlay ve Laurie Kynaston rol alıyor.



Djam

19 Ocak

Filmde, tekneleri için bir parçayı almak üzere İstanbul'a gelen Djam'ın hikayesini anlatılıyor. Genç kadın, 18 yaşındaki Avril ile tanışıyor ve onu umut dolu yolculuğunda kanatlarının altına alıyor. Filmin yönetmeni Tony Gatlif.



Daha

12 Ocak

Hakan Günday, bu kez sinemaya uyarlanan Daha ile karşımızda. 14 yaşındaki Gaza her ne kadar büyük şehirde lise okumayı hayal etse de kendini insan kaçakçılığı yapan şebekenin içinde bulur ve onun için hiç ummadığı yeni bir hayat başlar.



Sevgisiz

26 Ocak

Sevgisiz, ayrılmak üzere olan bir çiftin, tartışmalarına tanık olan 12 yaşındaki oğullarının evden kaçmasıyla başlayan bir hikaye. Andrey Zvyagintsev'in yönettiği film, 2017'de Cannes Film Festivali'nde Jüri Ödülü'nü aldı ve Rusya'nın Oscar adayı seçildi.

Sahne Sanatları



5, 6, 20 Ocak

Joseph K.

Franz Kafka'nın 100 yıl geçmesine rağmen güncelliğini koruyan Dava'sı, bu kez yeni bir yorumla sahnede. İngiliz yazar Tom Basden'ın kara mizah yüklü uyarlamasında Mert Fırat, Didem Balçın, Onur Dilber ve Özgün Aydın rol alıyor. 5, 6, 20 Ocak'ta DasDas sahnede.



14, 15, 22 Ocak

He-Go

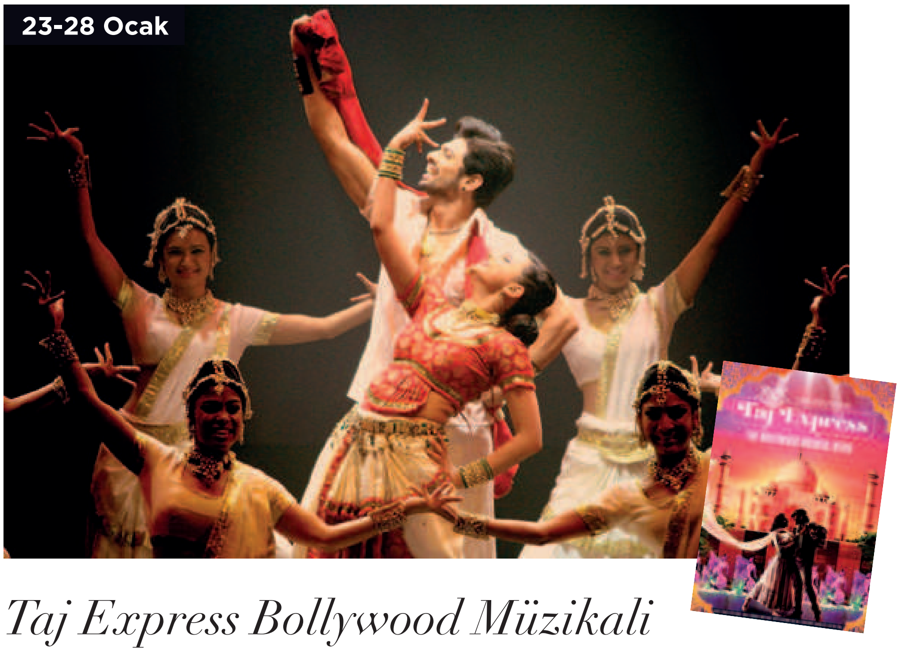
Geçen sezon seyirciyle buluşan He-Go oyununda başrolleri Alican Yücesoy, Ayşegül Uraz ve Halil Babür paylaşıyor. Bu sezon gülmek istiyorsanız sakın kaçırmayın. 14, 15 Ocak'ta Kumbaracı50'de, 22 Ocak'ta DasDas'ta izleyebilirsiniz.



18 Şubat

Bolşoy Bale Gösterisi: Romeo ve Juliet

Bolşoy Balesinin eski sanat yönetmeni Alexei Ratmansky, Shakespeare'in sevilen eserine kattığı taze yorumla yeniden can veriyor. Romeo ve Juliet'in bu performans kaydını 18 Şubat'ta Zorlu PSM'de izleyebilirsiniz.



23-28 Ocak

Taj Express Bollywood Müzikali

Bollywood'un renkli dünyasını Taj Express Müzikali ile keşfetmeye ne dersiniz? Geleneksel dans ve kostümler, Hindistan'ın ikonik müzikleri ancak böylesine başarılı bir müzikal ile deneyimlenebilir. Bollywood'un en ünlü koreografları, klasik Hint kültürü ile çağdaş koreografiyi birleştirerek, birbirinden yetenekli dansçıların da yardımıyla ortaya çok özel bir performans çıkarıyor. Gösteriye, Akademi Ödüllü A.R. Rahman'ın unutulmaz parçaları eşlik ediyor. 23-28 Ocak tarihleri arasında Zorlu PSM'de izleyebilirsiniz.



Kitap



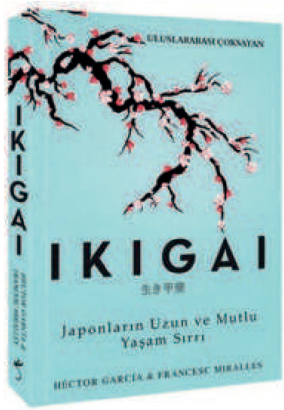
KAGİDER'in 15. yılına özel: İlham Veren Kadınlar

KAGİDER bu yıl 15'inci yılını kutluyor. Bu önemli yıldönümü için gazeteci Elif Ergu, İlham Veren Kadınlar kitabını kaleme aldı. Kitapta; öncelikle KAGİDER'in kuruluşu, gelişmesi ve yaptıklarının bir arşivi bulunuyor. Ayrıca dünya ve Türkiye'de kadın hareketinin tarihsel gelişiminin yanı sıra KAGİDER'in bugüne kadarki beş başkanının, onur kurulunun, özel sektör ve kamu paydaşlarının, akademisyenlerin alıntıları yer alıyor. Bu hareketin ruhunu oluşturan düşünce ve yaklaşımları içeren kitap, herkesin kitaplığında bulunmalı. Ayrıca kitaptan elde edilecek gelir, Proje 15 isimli proje kapsamında kadın girişimcilerin desteklenmesi için kullanılacak.



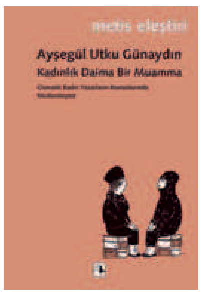
Kadınlık, yazarlık ve yurt üzerine

Onlarca kitap, onlarca ödül… Erendiz Atasü, yazarlığının 20'nci yılında Can Yayınları'ndan çıkan Kadınlığım, Yazarlığım, Yurdum kitabıyla okurla buluşuyor. Atasü kitapta önce kendisine kadın, yazar ve yurttaş olarak eleştirel bakıyor; sonra da yurduna ve içinde yer aldığı feminist harekete… Kitap hem yazarın kendi edebiyatına eleştirisini sunuyor hem de son yılların kadınlar üzerindeki etkisine dair bir belge niteliği taşıyor.



Uzun ve mutlu yaşamın sırrı bu kitapta

Son yıllarda iyi yaşam üzerine yüzlerce kitap yazıldı. Fakat İndigo Kitap'tan çıkan İkigai, Japonların öğretisine dayanıyor ve dünyada milyonlarca insan ikigai'si sayesinde mutlu yaşıyor. Japonlar, herkesin bir ikigai'si olduğuna inanıyor, onların her sabah yataktan kalkmaları için bir sebepleri var. Yaşam sebebinizi bulmak ve anlamlı bir hayat yaşamak istiyorsanız kendi ikigai'nizi keşfetmek için bu kitabı okumalısınız.



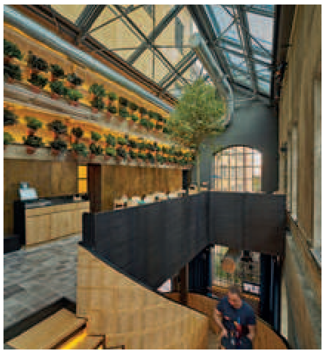
Kadınlık daima bir muamma!

Halide Edib'in Heyûlâ adlı romanında bir erkek karaktere söylettiği "Kadınlık daima bir muamma!" cümlesinden esinlenen Kadınlık Daima Bir Muamma isimli kitap, Ayşegül Utku Günaydın imzalı ve Metis Yayınları tarafından basıldı. Kitapta; Tanzimat'tan sonra oluşan siyasal, kültürel gelişmelerin kadın hareketine hazırladığı zeminin, kadınların dergi ve gazetelerde kolektif olarak şekillendirdiği edebiyat geleneğinin, Osmanlı kadın yazarlarının romanlarında modernleşmenin izleri sürülüyor.

Mekan







The Populist, yeni şubesiyle Bebek'te

Tarihi Bomonti Bira Fabrikası'nda ilk açıldığında hem mekan tasarımına hem yemeklerine bayılmıştık. Şimdi bu lezzetleri Bebek'te de tadabileceğiz. Yeni şubesinde de birbirinden lezzetli tatlarla misafirlerini ağırlamaya hazırlanan The Populist, ayrıca zengin pazar kahvaltısı seçeneğiyle de güçlü bir alternatif olacak. İlk şubesindeki özgün mimariyi yeni şubesinde de görebileceğimiz The Populist, 120 kişilik kapalı alanı ve 100 kişilik bahçesiyle yeni yılda sıkça ziyaret edeceğimiz mekanlardan olacak.

Delimonti'de lezzetli bir kış

Coğrafyanın en bereketli topraklarından İstanbul'un göbeğine gelen ürünler, Delimonti'de ağzının tadını bilenleri bekliyor. Delimonti hem Anadolu'nun yerel lezzetlerine yer verdiği menüsüyle hem de gastronomi marketindeki zengin seçeneklerle dikkat çekiyor. Kış menüsüne geçen mekanda; nar ekşili zeytinyağlı biber dolması, dana döş, kuzu tandır ve kaymaklı incir tatlısı damak tadına önem verenleri bekliyor.









Sanat öncesi biraz 'Cheers'

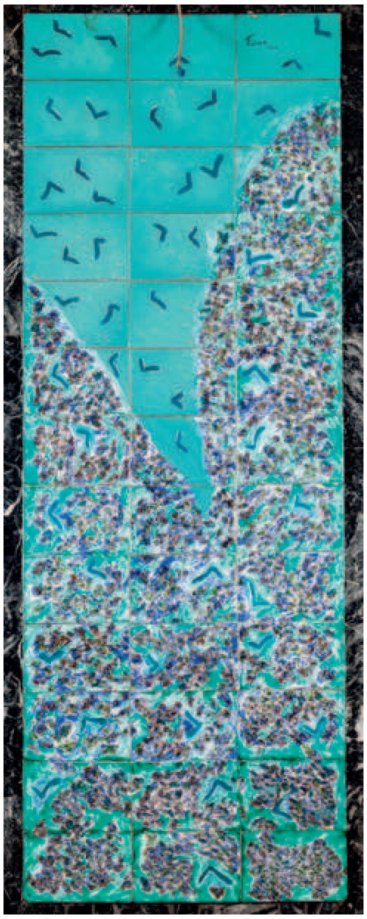
Zorlu PSM'nin içinde açılan Cheers, etkinlikten önce veya sonra yemek yemek, bir şeyler içmek isteyenler için ideal bir mekan. 60 kişilik kapasiteye sahip mekan konser ve etkinlik olduğu günler 17.00'de ziyaretçilerini ağırlamaya başlıyor. Cheers, ziyaretçilerine zengin kokteyl ve içecek menüsünün yanı sıra Vietnam'ın spring roll'ü, İsrail'in falafeli, Meksika'nın tacosu, İtalya'nın arancinisi, Japonya'nın sashimisi ve Türkiye'nin muska böreği gibi birçok seçenek sunuyor.

Sergi



Füreya: Cesaretten de ötesi...

"Tüm bunları nasıl yapmış olduğuma hala şaşırıyorum. Bu, cesaretten de ötesi..." 40 yaşında resimle, seramikle yeniden doğan, işini tutku ve sonsuz bir azimle yapan Türkiye'nin ilk çağdaş seramik sanatçılarından Füreya Koral ile tanışma vakti.



İstanbul şu sıralar önemli bir sergiye ev sahipliği yapıyor: Füreya. Çağdaş Türk seramiğinin önemli isimlerinden Füreya Koral'ın cesur ve yaratıcı yolculuğunun anlatıldığı sergi, 18 Ocak'a kadar Akaretler'deki Sıraevler No:16'da devam ediyor.

Döneminin en özel isimlerinden biri olan Füreya Koral, 1910'da İstanbul'da doğdu. 1947 yılında İsviçre'de tedavi görmek üzere yattığı hastanede; teyzeleri Fahrelnissa Zeid ve Aliye Berger'in ısrarıyla desen ve resim çalışmalarına başladı. 70'lerin sonuna dek aile ve arkadaşlarına; vazo, kase, kahve fincanı gibi objeler tasarladı. Bunlar aynı zamanda Füreya'nın geçim kaynakları oldu. Eserlerinin "yüksek sanat" olarak görülmesine karşı çıkan Füreya'nın şu cümlesiyle de dünya görüşünü çok net anlıyoruz: "İstiyorum ki yaptığım çini tabakta en fakir ev yemek yesin. Benim çinilerim herkesin olsun."

Füreya, çiniye de çok meraklıydı. 1950'lerden itibaren çini geleneğine çağdaş bir yorum katmak istedi ve 1960'lardan itibaren sgraffito (kazıma) ve başka tekniklerle, farklı ebatlarda yeni panolar üretti. Seramiğin evlerde ve günlük yaşamda kullanılmasını savunan Füreya, sehpa üzerine veya şömine etrafına panolar da tasarladı.

Füreya'nın 1954-1975 yılları arasında Ankara ve İstanbul'da büyük ebatlı seramik duvar panoların bazıları hala varlığını koruyor. Sergide Çanakkale'den Ankara'ya hala varlığını sürdüren ve şu an ulaşılamayan dış mekan panolarının görüldüğü bir harita mevcut. Bu haritadan da anlaşılıyor ki Füreya Türkiye'nin dört bir yanı için muazzam işler yapmış.

Anlayacağınız seramiği böylesine hayatımıza sokan ve bunu da büyük bir aşkla yapan müthiş yaratıcı bir isimle karşı karşıyayız. Sergi mekanı, Füreya'nın hayatına usulca dahil olacağınız ve onu tanıdıkça iyi hissedeceğiniz bir yapıyla tasarlanmış. Sergide; Füreya'nın ürettiği seramik nesneler, tabaklar, porselenler ve duvar panolarının yanı sıra kişisel fotoğrafları, eşyaları ve ailesine dair bilgi ve belgeler de bulunuyor.

Nilüfer Şaşmazer "Füreya herkese ilham verecek bir figür"

Kale Grubu'nun 60. yıldönümü kutlamaları kapsamında hayata geçen serginin küratörleri ise, Károly Aliotti, Nilüfer Şaşmazer ve Farah Aksoy. Füreya, aramızdan ayrılışının 20. yılında ilk kez böyle kapsamlı bir retrospektif





sergiyle karşımızda. Şaşmazer'e, "Füreya Koral'ın hayatında seni en çok etkileyen, şaşırtan detaylar nelerdi?" diye soruyorum, şöyle yanıtlıyor: "Bu işi üstlenen küratörler olarak üçümüzü de en çok etkileyen, Füreya'nın hayata son derece avantajlı bir insan olarak başlamasına rağmen; ailesinin prestijiyle değil, özgünlüğüyle öne çıkması. Bunu yapmasını sağlayan da yapmak istediklerini her türlü bedeli göze alarak cesurca hayata geçirmiş, böylelikle bir anlamda kendini doğurabilmiş olması. 40 yaşından sonra sanata başlayan ve 87 yaşında ölümüne dek hiç durmaksızın üreten bir kadın olarak Füreya herkese ilham verecek bir figür."
Onun seramiğe başlama sürecini, ilk eskizlerini, hastalıktan kurtulup kendisini yeniden yaratma sürecinin izini sürmek, bu dönemde yaşadığı zorluklara rağmen dimdik ayakta kaldığını görmek bizi çok etkiledi. Bu sadece öncü ve özgün bir sanatçının retrospektifi değil aynı zamanda, ezber bozan bir kendini gerçekleştirme hikayesi. Füreya 40 yaşında kendini seramikle baştan yaratan, sanatın iyileştirici ve dönüştürücü gücünü kendinde cisimleştiren bir figür.

"Nice Füreya'lara ilham vermek istiyoruz"

Füreya Koral'ı anlamak ve anlatmak ilk amacımız olsa da bu topraklardan çıkacak nice Füreya'lara ilham vermek, seramiği ve tasarımı kitlelerle buluşturmak da serginin hayata geçmesindeki en önemli amacımız. Bu sergi ile Füreya'nın yolculuğuna daha "içeriden" bakmayı ve seramik üretimlerine A'dan Z'ye ışık tutmayı hedefledik. Sanatseverlerle buluşturduğumuz Füreya imzalı fincan, el yapımı defterler ve posterlerin geliri de Kaleseramik Vakfı (KSV) bünyesinde oluşturulan Füreya Burs Fonu'na aktarılıyor. Bu fon ile seramik eğitimi alan genç kızlarımızın eğitimine destek olacağız.



Zeynep Özler

"Füreya, bir kendini gerçekleştirme hikayesi"

Bizim için çok değerli olan Füreya sergisi, klasik anlamda bir sponsorluk projesi değil. Fikir ve projelendirme Kale Grubu'na ait. Yaklaşık bir sene önce Füreya için kapsamlı bir retrospektif sergi hazırlama fikrini ortaya koyduk. Türkiye'nin ilk çağdaş seramik sanatçısı Füreya'yı aramızdan ayrılışının 20. yılında "anmak kadar anlamak" ve "anlatmak" istedik bu sergiyle. Zaten serginin çıkış noktası da bu düşünce oldu. Kale Grubu Başkanı ve CEO'su Zeynep Bodur Okyay'ın vizyonu ve müthiş desteği olmasaydı bu denli kapsamlı ve Füreya'ya yaraşır bir serginin ortaya çıkması mümkün olamazdı.

TRENDLERİ BELİRLEYEN İŞ KADINI DERGİSİ

BW Türkiye

İmtiyaz Sahibi ve Yayıncı
BİZİM MATBAA BASIM YAYIN
AMB. DAĞ. TURZ. VE GIDA LTD. ŞTİ.

Yayın Direktörü İSMAİL BAYDAR
ismailbaydar@bwturkiye.com

Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu) NESLİHAN PERKER
neslihanperker@bwturkiye.com

Moda Editörü İREM AKALIN
iremakalin@bwturkiye.com

Güzellik Editörü PEMRA G. ABASIYANIK
pemra@bwturkiye.com

Görsel Yönetmen OKAN KOÇ

Redaksiyon SANEM BULUT
sanembulut@bwturkiye.com

BW Türkiye Dijital
Yayın Direktörü NİHAN BORA SAPMAZ
nihanbora@bwturkiye.com

Reklam
Reklam Genel Müdürü Nurhan Öztürk
nurhanozturk@bwturkiye.com

Katkıda Bulunanlar

ÇİÇEK GÜNEY (Otomobil Test), **DEFNE ERTAN TÜYSÜZOĞLU** (Yemek),
GÜLŞEN ALTIN (Sağlık), **ŞEHNAZ TUNA** (Psikoloji),
SİMA BAKTAŞ (Hukuk), **ÖZLEM DENİZMEN** (Para Durumu),
UFUK TARHAN (Fütürist), **TUNÇ BERKMAN** (Bakış Açısı),
DENİZ KAYNAK (Tarihteki Kadınlar), **BEGÜM ÖZPINAR** (Fotoğraf),
SÜREYYA YILMAZ DERNEK (Fotoğraf), **HALUK BAYLAN** (Fotoğraf)

Basım
BİZİM MATBAA BASIM YAYIN
AMB. DAĞ. TURZ. VE GIDA LTD. ŞTİ.

Yönetim Adresi
Yeşilce Mah. Aytekin Sok. No: 38 Kağıthane/İSTANBUL
Tel: 0212 280 38 50 - Faks: 0212 280 38 60
www.bizimmatbaa.com.tr

ISSN 2587-2737

Yerel, süreli yayın. İki ayda bir yayınlanır.